

ҚАРАҒАНДЫ
УНИВЕРСИТЕТІНІҢ
ХАБАРШЫСЫ
ВЕСТНИК
КАРАГАНДИНСКОГО
УНИВЕРСИТЕТА

ISSN 0142-0843

ЭКОНОМИКА сериясы
№ 1(73)/2014
Серия ЭКОНОМИКА

Қаңтар–ақпан–наурыз
29 наурыз 2014 ж.

1996 жылдан бастап шығады
Жылына 4 рет шығады

Январь–февраль–март
29 марта 2014 г.

Издается с 1996 года
Выходит 4 раза в год

Собственник РГП

**Қарагандинский государственный университет
имени Е.А.Букетова**

Бас редакторы — Главный редактор

Е.К.КУБЕЕВ,

академик МАН ВШ, д-р юрид. наук, профессор

Зам. главного редактора — Х.Б.Омаров, д-р техн. наук

Ответственный секретарь — Г.Ю.Аманбаева, д-р филол. наук

Серияның редакция алқасы — *Редакционная коллегия серии*

Р.С.Каренов,	редактор д-р экон. наук;
В.И.Герасимчук,	д-р экон. наук (Украина);
А.А.Кочурбаева,	д-р экон. наук (Кыргызстан);
Л.А.Родина,	д-р экон. наук (Россия);
Ладислав Тылл,	д-р PhD (Чехия);
Р.К.Андарова,	д-р экон. наук;
Ж.М.Шаекина,	д-р экон. наук;
Б.С.Есенгельдин,	д-р экон. наук;
Б.А.Ахметжанов,	д-р экон. наук;
А.Д.Дюсембаев,	д-р экон. наук;
С.К.Ержанова,	ответственный секретарь
	канд. экон. наук

Редакторы *Ж.Т.Нұрмұханова*
Редактор *И.Д.Рожнова*
Техн. редактор *А.М.Будник*

Издательство Карагандинского
государственного университета
им. Е.А.Букетова
100012, г. Караганда,
ул. Гоголя, 38,
тел.: (7212) 51-38-20
e-mail: izd_kargu@mail.ru

Басуға 26.03.2014 ж. қол қойылды.
Пішімі 60×84 1/8.
Офсеттік қағазы.
Көлемі 19,5 б.т.
Таралымы 300 дана.
Бағасы келісім бойынша.
Тапсырыс № 8.

Подписано в печать 26.03.2014 г.
Формат 60×84 1/8.
Бумага офсетная.
Объем 19,5 п.л. Тираж 300 экз.
Цена договорная. Заказ № 8.

Отпечатано в типографии
издательства КарГУ
им. Е.А.Букетова

Адрес редакции: 100028, г. Караганда, ул. Университетская, 28

Тел.: 77-03-69 (внутр. 1026); факс: (7212) 77-03-84.

E-mail: vestnick_kargu@ksu.kz Сайт: <http://www.ksu.kz>

© Карагандинский государственный университет, 2014

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

МАЗМҰНЫ

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

<i>Каренов Р.С.</i> Менеджмент психологиясы — басқару қызметінің психологиялық ерекшеліктерін және менеджер жұмысының заңдылықтарын зерттейтін ғылым бағыты.....	4
<i>Притворова Т.П., Қосдаулетова Р.Е.</i> Шығыс Қазақстандағы агломерацияны дамыту: алғышарттар мен өсу шарттары	20
<i>Нұрпейісов Б.Г.</i> Әлемдегі және Қазақстандағы бәсекені және оны анықтайтын факторларды зерттеу өзектілігі	29
<i>Мамраева Г.Б., Рахимжанова К.К., Мұхтарова Т.М.</i> Қазақстанның Дүниежүзілік сауда ұйымына кіру мәселесі.....	35
<i>Аймағамбетов Е.Б., Асанова М.А.</i> Тұрақты даму: миф әлде шынайылық пе?	42
<i>Рахимбекова А.Е.</i> Денсаулық сақтау саласының экономикасы — Қазақстан Республикасындағы өмір сапасына әсер етудің негізгі бағыты	49

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ЖӘНЕ ИНДУСТРИАЛДЫҚ САЯСАТТЫ ЖҮЗЕГЕ АСЫРУ ТИІМДІЛІГІ

<i>Татаркин А.</i> Астана экономикалық форумы айрықша экономикалық құбылыс ретінде.....	55
<i>Мишулина О.В., Горелова Н.С.</i> Кәсіпорындағы өнім өндірісі тиімділігін жоғарлатудың негізгі бағыттары	59
<i>Омарова А.Т., Грело М.Ф.</i> Қазақстанның инновациялық даму жағдайындағы қызметкерлерді басқару.....	68

ҚАЗІРГІ ЗАМАНҒЫ МЕНЕДЖМЕНТ ЖӘНЕ МАРКЕТИНГТІҢ ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ

<i>Каренов Р.С.</i> Салыстырмалы менеджмент — әр түрлі елдердің менеджменттерін салғастыру әдісі	74
<i>Қазбеков Т.Б.</i> Басқарудағы ресми және ресми емес байланыс жүйелері	89
<i>Мәмбетова С.Ш.</i> Шығындарды бақылау және реттеу мақсатында оларды талдаудың әдістемелік негіздері.....	96

СОДЕРЖАНИЕ

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

<i>Каренов Р.С.</i> Психология менеджмента — направление науки по изучению психологических особенностей управленческой деятельности и закономерностей работы менеджера.....	4
<i>Притворова Т.П., Косдаулетова Р.Е.</i> Развитие агломерации в Восточном Казахстане: предпосылки и условия для роста	20
<i>Нурпеисов Б.Г.</i> Актуальность изучения конкуренции и определяющих ее факторов в мире и в Казахстане	29
<i>Мамраева Г.Б., Рахимжанова К.К., Мухтарова Т.М.</i> К вопросу о вхождении Казахстана во Всемирную торговую организацию.....	35
<i>Aimagambetov Ye.B., Assanova M.A.</i> Sustainable development: myth or reality?.....	42
<i>Rahimbekova A.E.</i> Healthcare economics — the most important tool to influence the quality of life in the Republic of Kazakhstan	49

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ И ИНДУСТРИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В КАЗАХСТАНЕ

<i>Tatarkin A.</i> Astana economic forum as a special economic phenomenon.....	55
<i>Мишулина О.В., Горелова Н.С.</i> Основные направления повышения эффективности производства продукции на предприятии	59
<i>Омарова А.Т., Грело М.Ф.</i> Управление персоналом в условиях инновационного развития в Казахстане.....	68

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА

<i>Каренов Р.С.</i> Сравнительный менеджмент — метод сопоставления менеджментов разных стран	74
<i>Казбеков Т.Б.</i> Формальные и неформальные системы коммуникаций в управлении	89
<i>Мәмбетова С.Ш.</i> Методические основы анализа затрат с целью их контроля и регулирования	96

<i>Ермекбаева М.К.</i> Қазақстан жастарының көш- басшылық дағдысы дамуына ықпал етуші факторлар	102
---	-----

**ӨНДІРІСТІК ЖҮЙЕЛЕРДІ
ЭКОНОМИКАЛЫҚ-МАТЕМАТИКАЛЫҚ
МОДЕЛЬДЕУ ЖӘНЕ БОЛЖАУ**

<i>Торосян А.</i> Армениядағы нарықтық реформа- лар және халықтың кедейшілік деңгейі.....	110
<i>Әзімбекова А.К.</i> Өндіріс көрсеткіштеріне бай- ланысты бизнес-модельдерді бағалау және талдау әдістері	114

ҚАРЖЫ-НЕСИЕ ЖҮЙЕСІ

<i>Көмекбаева Л.С., Ярдякова И.В., Ақбаев Е.Т.</i> Ауылшаруашылық мақсатындағы жерлерге салық салу ерекшеліктері	120
--	-----

ЖАС ҒАЛЫМ МІНБЕСІ

<i>Байбосынов С.Б.</i> Ғылым мен инновациялық белсенділік өңірлік инновация жүйені дамы- тушы факторлар ретінде	127
<i>Қондыбаева С.Қ., Дәрібаева М.Ж.</i> Тұрғын үй құрылыс секторы — Қазақстан Республикасы- ның әлеуметтік-экономикалық дамуын қамта- масыз ететін маңызды басымдылық	134
<i>Омарова А.Т.</i> Қазақстан Республикасында адами ресурстарын басқарудың қазіргі заман- ға сай даму заңдылықтары	143

СЫН ЖӘНЕ БИБЛИОГРАФИЯ

<i>Аңдарова Р.Қ., Глеубердинова А.Т., Қазбе- ков Т.Б.</i> Қазіргі заманғы менеджментті іргелі менгеру	150
--	-----

АВТОРЛАР ТУРАЛЫ МӘЛІМЕТТЕР.....	155
---------------------------------	-----

<i>Yermekbayeva M.K.</i> Factors influencing the development of leadership skills of Kazakhstani youth.....	102
---	-----

**ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ
МОДЕЛИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ
ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ**

<i>Torosyan A.</i> Market reforms and the poverty level of the population in Armenia.....	110
<i>Азимбекова А.К.</i> Методы анализа и оценки бизнес-моделей с учетом показателей произ- водительности.....	114

ФИНАНСОВО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА

<i>Комекбаева Л.С., Ярдякова И.В., Ақбаев Е.Т.</i> Особенности налогообложения земель сель- скохозяйственного назначения	120
--	-----

Трибуна молодого ученого

<i>Байбосынов С.Б.</i> Наука и инновационная ак- тивность как факторы развития региональной инновационной системы.....	127
<i>Қондыбаева С.Қ., Дарибаева М.Ж.</i> Жилищно- строительный сектор — главный приоритет, обеспечивающий социально-экономическое развитие Республики Казахстан.....	134
<i>Омарова А.Т.</i> Современные тенденции разви- тия управления человеческими ресурсами в Республике Казахстан.....	143

КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ

<i>Андарова Р.Қ., Глеубердинова А.Т., Казбе- ков Т.Б.</i> Фундаментальное исследование проблем современного менеджмента	150
--	-----

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ.....	155
--------------------------	-----

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

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

УДК 159.9:007(075.8)

Р.С.Каренов

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

Психология менеджмента — направление науки по изучению психологических особенностей управленческой деятельности и закономерностей работы менеджера

В статье раскрыта сущность психологии менеджмента как науки, продуцирующей психологические знания, применяемые при решении проблемы управления деятельностью трудового коллектива. Выделены отличительная особенность психологии управления, ее объект и предмет. Описаны основные компоненты, характеризующие психологический портрет личности. Сделан вывод, что в управленческой деятельности нужно учитывать психологические особенности возрастных этапов жизненного пути. Автором уделено внимание психологическим закономерностям управленческой деятельности. Изложены функции и принципы психологической службы, создаваемой на предприятии. Особо подчеркнута, что психологический аспект в менеджменте должен быть направлен на дальнейшее расширение знаний о работниках в направлении более углубленного понимания интеллекта, эмоций, темперамента, типа высшей нервной деятельности и других черт личности.

Ключевые слова: психология, менеджмент, компоненты, темперамент, характер, способности, стиль управления, решетка менеджера, энергетический потенциал, закономерности, проектирование, психологическая служба.

Психология менеджмента как научная дисциплина

Знания о закономерностях управления, о психологических особенностях поведения человека в организациях рассматриваются сегодня, по существу, как неотъемлемый компонент общей культуры личности специалиста любого профиля. Тем более это относится к требованиям, предъявляемым к сфере его профессиональной компетентности. Где бы ни работал будущий специалист и чем бы он ни занимался, он всегда включается в «мир организаций», в систему управления, занимая в ней определенное место (нередко — руководящее). Условием его эффективной деятельности, а в конечном итоге и жизненного успеха, является знание организационных, управленческих закономерностей. Вполне закономерно поэтому, что основы менеджмента и психологии управления часто являются общеобразовательными курсами профессиональной подготовки. При этом большое внимание уделяется именно психологическим вопросам управления. Дело в том, что предметная сфера деятельности специалистов может быть различной; в силу этого разными будут и специфические методы управления. Однако главное звено менеджмента — человек. Его психологические особенности остаются неизменными, имеют универсальное значение.

Не зря в своем умении влиять на окружающих менеджеры опираются на знания человеческой психологии, которые образуют особую отрасль психологии — психологию менеджмента, т.е. психологические закономерности работы менеджера.

Психология управления (менеджмента) — это наука, сформировавшаяся и развивающаяся на стыке двух научных дисциплин — теории управления и психологии. Поэтому она базируется на основных данных этих дисциплин одновременно, чем обусловлены комплексный характер предмета психологии управления и широта его содержания. В нем органически переплетены собственно психологические знания с внепсихологическими представлениями, раскрывающими особенности строения и функционирования организационных систем. Понять те и другие изолированно друг от друга нельзя, в связи с чем необходимо их комплексное рассмотрение. Вместе с тем каждая из этих сфер настолько обширна (не говоря об их комплексе), что возникают очень большие трудности систематизации материала, опасности перекосов либо в сторону теории управления, либо в сторону ее психологических аспектов. В первом случае утрачивается психологическая специфика, а во втором — анализ приобретает абстрактно-психологический, слабо соотнесенный с реальным управлением характер. Найти оптимальную пропорцию между ними, определить круг важнейших психологических проблем и выстроить их в согласованную систему можно в том случае, если взять за основу понятие управленческой деятельности. Именно индивидуальная деятельность руководителя является, в конечном итоге, важнейшим и определяющим звеном функционирования организаций. Это своеобразная квинтэссенция практики управления, в которой все основные закономерности и явления проявляются в наиболее концентрированном и полном виде. Но деятельность — это одновременно и основная психологическая категория. В индивидуальной деятельности все известные сегодня психологические закономерности также проявляются наиболее полно, рельефно и целостно. Через категорию деятельности «наводятся мосты» между теорией управления и психологией, становится возможной сама психология управления как научная дисциплина [1; 6].

Значит, основным предметом психологии управления (или, как сегодня модно говорить, психологии менеджмента) является продуцирование психологических знаний, применяемых при решении проблем управленческой деятельности. Отличительной особенностью психологии управления является то, что ее объект — это организованная деятельность людей. В свою очередь, под организованной деятельностью понимается не просто совместная деятельность людей, объединенных общими интересами или целями, симпатиями или ценностями, а деятельность людей, объединенных в одну организацию, подчиняющихся правилам и нормам этой организации, выполняющих заданную им совместную работу в соответствии с экономическими, технологическими, правовыми, организационными, корпоративными и целым рядом других требований [2; 7].

Основная задача психологии менеджмента — анализ и использование психологических условий и особенностей управленческой деятельности с целью повышения эффективности и качества работы самого менеджера и управляемых им работников фирмы [3; 140].

В психологии управления и отдельный работник, и социальная группа, и коллектив выступают в контексте организации, в которую они входят и без которой их анализ в плане управления оказывается неполным.

Изучение личности работника в организации, анализ влияния организации на социально-психологическую структуру и развитие коллектива — таковы главные задачи, стоящие перед специалистами, исследующими проблемы психологии управления.

Изучение основных проблем и вопросов психологии управления призвано обеспечить психологическую подготовку менеджеров, управленцев различного звена, сформировать или развить их психологическую управленческую культуру, создать необходимые предпосылки для теоретического понимания и практического применения важнейших проблем сферы управления.

Основные компоненты, характеризующие психологический портрет личности

Психология менеджмента исходит, прежде всего, из учета индивидуально-психологических качеств личности [3; 140].

Русский психолог академик Б.Г. Ананьев в своих работах главное внимание уделил диалектике индивидуального развития человека. Он обосновал, что каждый человек обладает яркой индивидуальностью, которая является интегральным свойством, объединяющим его природные и личностные особенности. Через индивидуальность раскрываются своеобразие личности, ее способности, предпочтительная сфера деятельности. В индивидуальности выделяются базовые и программирующие свойства. К базовым относятся темперамент, характер, способности человека. Именно через базовые свойства раскрываются динамические характеристики психики (эмоциональность, темп реакций, ак-

тивность, пластичность, чувствительность) и формируется определенный стиль поведения и деятельности личности. Базовые свойства — сплав врожденных и приобретенных в процессе воспитания и социализации черт личности.

Главной движущей силой развития индивидуальности являются ее программирующие свойства — направленность, интеллект и самосознание. Индивидуальность обладает собственным внутренним психическим миром, самосознанием и саморегуляцией поведения, складывающимися и действующими как организатор поведения «Я».

По мнению Б.Г.Ананьева, на основе оценки свойств личности можно создать ее психологический портрет, состоящий из следующих основных компонентов [4; 126]:

1. *Направленность.* В основе направленности личности лежит мотивация ее деятельности, поведения, удовлетворения потребностей. Направленность бывает на задачу, на общение, на себя. Одного человека может устроить удовлетворение только физиологических потребностей и обеспечение безопасности существования. Другим, кроме этого, весьма важно удовлетворение социальных потребностей и потребностей в самовыражении, реализации творческих способностей. Задача менеджера и психолога — выявление потребностей, интересов, убеждений каждой личности и определение конкретной направленности ее мотивов.

2. *Интеллектуальность.* Известный психолог С.Л.Рубинштейн рассматривал интеллект как тип поведения человека — «умное поведение». Ядро интеллекта составляет способность человека выделить в ситуации существенные свойства и привести свое поведение в соответствие с ними. В этом понимании выделяются два основных компонента — интеллект как способность познавать окружающий мир и как способ регуляции поведения на основе этого познания.

Интеллект — это система психических процессов, обеспечивающих реализацию способности человека оценивать ситуацию, принимать решение и в соответствии с этим регулировать свое поведение. Особенно важен интеллект в нестандартных ситуациях — как символ обучения человека всему новому.

Одним из подходов к анализу индивидуальных различий стала разработка тестов интеллекта, которые теперь широко используются в разных странах. Результаты тестирования испытуемым, как правило, представляют в виде IQ (коэффициента интеллектуального развития).

Тестами интеллекта зачастую пользуются психологи и психиатры, которые проводят анализ умственных способностей пациентов. К ним прибегают и педагоги, для того чтобы оценить способности детей к учебе. Служба персонала организаций с помощью тестов интеллекта отбирает перспективных работников. При грамотном применении тесты интеллекта дают верную диагностическую информацию об умственных способностях, которые, в противном случае, могли бы быть неправильно оценены [5; 36].

Кроме познавательного, существует интеллект профессиональный и социальный (умение решать проблемы межличностных отношений, находить рациональный выход из создавшейся ситуации). Следует помнить, что интеллект — это познание плюс действие. Поэтому следует не только развивать все виды интеллекта, но и уметь реализовывать рациональные решения, показывать свой интеллект не только на словах, но и в деле, поскольку только результат, конкретные действия определяют уровень интеллекта личности.

3. *Эмоциональность.* Особое место среди психологических качеств личности, которые следует учитывать менеджеру, занимают эмоции, поскольку любая профессиональная деятельность человека имеет определенную эмоциональную окраску. Эмоции — это психическое отражение в форме непосредственного переживания жизненного смысла явлений и ситуаций. Психически нормальный человек эмоционален в любом виде деятельности. Он не может быть безразличен, сух, равнодушен к тому, чем занимается. Положительное эмоциональное отношение к деятельности создает благоприятные условия для ее выполнения. К положительным эмоциям относятся радость, удовольствие, чувство уверенности, чувство удовлетворения от труда, к отрицательным — те, которые могут переживаться во время работы, — чувство напряженности, вызываемое встречающимися трудностями, чувство растерянности и неуверенности, страх, отчаяние, обида, печаль. Все они снижают работоспособность.

4. *Общительность.* Общение — тонкий и деликатный процесс взаимодействия людей. В общении наиболее разнообразно раскрываются индивидуальные особенности всех участников этого процесса. Общение имеет свои функции, средства, виды, типы, каналы, фазы.

Наиболее очевидной функцией общения является передача каких-то сведений, какого-то содержания и смысла. Это семантическая (смысловая) сторона общения. Такая передача влияет на поведение человека, действия и поступки, состояние и организованность его внутреннего мира.

Средства общения бывают вербальными (речь в разных формах) и невербальными (пантомима, мимика, жесты и др.).

Виды общения: общение двоих (диалог), общение в малой, большой группе, с массой, анонимное общение, межгрупповое общение. Перечисленные виды относятся к непосредственному общению.

Каналы общения: зрительный, слуховой, тактильный (прикосновение), соматосенсорный (ощущения своего тела).

Типы общения: функционально-ролевое (начальник — подчиненный, учитель — ученик, продавец — покупатель), межличностное, деловое, раппортное (общение с односторонним доверием — доверяет пациент).

Фазы общения: планирование, вхождение в контакт, концентрация внимания, мотивационный зондаж, поддержание внимания, аргументация, фиксация результата, завершение общения.

5. *Самооценка*. На основе самопознания у человека вырабатывается определенное эмоционально-ценностное отношение к себе, которое выражается в самооценке. Самооценка предполагает оценку своих способностей, психологических качеств и поступков, своих жизненных целей и возможностей их достижения, а также своего места среди других людей.

Самооценка может быть заниженной, завышенной и адекватной (нормальной).

Совершенствование и изменение программирующих свойств личности обеспечивают ей полноценную, плодотворную длительную творческую деятельность и оказывают влияние на изменения некоторых базовых качеств, в частности характера. Усиление интереса к профессии ведет к интенсификации интеллектуальной деятельности, повышению мотивации, а развитие интеллекта — к поиску новых целей этой деятельности, формированию настойчивости, целеустремленности.

Темперамент, характер и способности человека, которые относятся к базовым свойствам развития индивидуальности, требуют более подробного рассмотрения.

Типы (виды) темпераментов, занимающих одно из центральных мест среди индивидуально-психологических качеств личности

Поведение человека в семье, в кругу друзей, на работе, в незнакомом обществе определяется динамикой личности, типом темперамента. Темперамент — это характеристика человека со стороны его динамических особенностей и психической деятельности (темп, ритм, интенсивность психических процессов и состояний и др.) [6; 50].

В современной психологии широко распространена базовая типология темпераментов, включающая четыре их типа: сангвиник, меланхолик, холерик, флегматик (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Характеристика некоторых свойств личности

Свойства личности	Типы темперамента			
	Сангвиник	Холерик	Меланхолик	Флегматик
Эмоции	Слабые, кратковременные	Сильные, кратковременные	Сильные, длительные	Слабые, длительные
Самооценка	Реальная	Завышенная	Средняя	Заниженная
Коммуникабельность	Умеренная	Высокая	Ниже средней	Низкая
Отношение к нововведениям	Преимущественно положительное	Положительное	Преимущественно отрицательное	Безразличное
Отношение к порученному делу	Ответственное	Поверхностное	Формальное	Равнодушное
Поведение в сложных ситуациях	Расчетливое	Непредсказуемое	Растерянное	Хладнокровное
Результативность труда	Высокая	Средняя	Умеренная	Средняя
Отношение к критике	Спокойное	Агрессивное	Обидчивое	Безразличное
Подверженность влиянию	Слабая	Умеренная	Высокая	Слабая

Примечание. Использованы данные работы [6; 50].

Как видно из таблицы, сангвиник характеризуется живостью, быстрой возбудимостью и легкой сменой эмоций; холерик — быстротой действий, сильными, быстро возникающими чувствами, ярко выражающимися в речи, жестах, мимике; меланхолик — человек, склонный к депрессиям, грусти, подавленности, обладающий повышенной впечатлительностью и относительно незначительным внешним выражением своих чувств; флегматик — медлительный, спокойный, со слабым проявлением чувств, граничащим с безразличием ко всему.

Вторая типология разделяет людей по доминированию определенных психических функций: мышление, ощущение, чувства, интуиция. Главными факторами здесь выступают явления, определяющие отношение человека к миру в целом. При этой типологии люди обозначаются словами «экстраверт» и «интроверт».

Группа американских ученых под руководством Г.Айзенка предложила классифицировать различные темпераменты людей в зависимости от двух групп показателей (рис. 1): интроверсии — экстраверсии (горизонтальная ось) и эмоциональной стабильности — нейротизма (вертикальная ось).

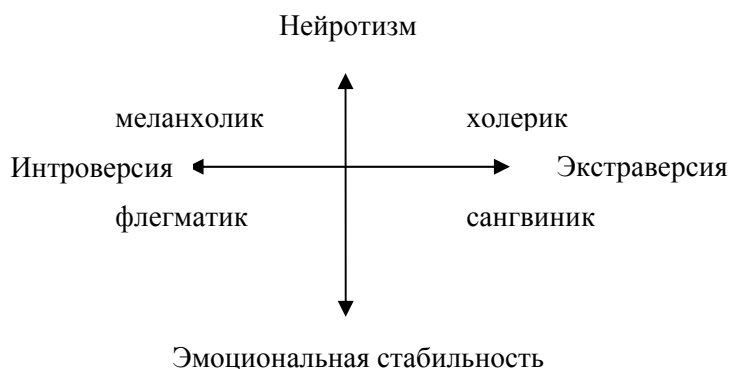


Рисунок 1. Классификация темпераментов, предложенная американскими учеными под руководством Г.Айзенка (данные работы [7; 222])

Экстраверты требуют постоянной стимуляции от внешней среды, они общительны, стремятся к риску, любят перемены; для них характерны раскованность, оптимистичность, веселость, вспыльчивость и агрессивность. Интроверты замкнуты, малообщительны, медлительны, склонны к самосозерцанию, разборчивы в людях, избегают шумных компаний.

Эмоциональная стабильность означает устойчивость нервной системы, проявляющуюся в спокойствии, высокий иммунитет по отношению к стрессам и т.п.; нейротизм — прямо противоположные качества.

Оси координат (рис. 1) могут быть разбиты на единицы (баллы) измерения, и таким образом получаем возможность давать более дифференцированную, чем простое отнесение к четырем основным типам, оценку темпераментов конкретных людей.

Знание и учет особенностей темперамента — важное условие обеспечения групповой совместности и эффективности деятельности, а также оптимального распределения заданий. В группе отрицательные черты одного темперамента можно уравновесить положительными чертами другого, например, пессимизм и замкнутость меланхолика — оптимизмом и общительностью сангвиника. Легкость смены настроений и увлечений холерика хорошо дополняют спокойствие, логичность и устойчивая целеустремленность флегматика.

Однако не все типы темпераментов могут быть взаимно дополняемыми. К наиболее сложным негативным типам обычно относят несинтонных интровертов — внутренне ориентированных людей с жесткой асоциальной установкой.

Характер как совокупность основных психических свойств человека, проявляющихся в его поведении

Свойства темперамента следует рассматривать в связи с другими свойствами личности, и в первую очередь с особенностями характера.

Основой классификации характеров являются установившиеся акты поведения человека, стереотипы которых хорошо изучены.

Система характеров интернациональна. Нет плохих и нет хороших характеров, поскольку все имеют свои недостатки и свои достоинства. Нет мужских и нет женских характеров, так как все характеры в одинаковой мере свойственны и мужчинам, и женщинам.

Н.И.Кабушкин предлагает выделить несколько типов характеров [8; 200–202].

1. *Истероидный* (показной, демонстративный). Человек с таким характером старается любыми способами обратить на себя внимание, для завоевания которого он не щадит ни сил, ни времени. Его девиз: «Все внимание мне».

На плечах истероидов лежит значительная часть общественного и научно-технического прогресса. Основным недостатком истероида является спад на некоторое время работоспособности из-за публичного поражения его самолюбия.

2. *Неустойчивый*. Человек с таким характером строит серьезные, грандиозные планы, но они часто не выполняются. У него глубокая потребность во внешнем жестком управлении поведением. Иначе говоря, ему нужна жесткая, властная «рука», которая бы регулировала его режим труда и отдыха. Человек с таким характером любит рискованную работу. Он неприхотлив, не требует уюта.

3. *Конформный*. Конформизм — подсознательное соглашательство в условиях постоянства. Однако как только среда меняется, он становится воинствующим консерватором и теряет надолго свои замечательные качества.

В постоянной среде такой человек очень общителен, добродушен; его любят окружающие. В отличие от неустойчивого типа он обдумывает каждый свой шаг; не любит риска, реорганизации и перемен.

4. *Гипертимный* («гипер» означает сверх, «тима» — себя). Интимный — в себе, гипертимный — сверх себя. Если со стороны посмотреть на такого человека, то кажется, что он может горы свернуть. Его отличают неиссякаемая энергия, заразительный энтузиазм. Девиз гипертима: «Все по плечу». Его трудно заставить печальным — он вечно шутит и смеется.

У такого человека независимый характер, он не нуждается ни в чьей опеке. Оценивает сам и уверен в правильности своей оценки. В отличие от истероида (который ждет публичной похвалы за хорошо выполненную работу) гипертим всегда доволен своей работой. Это упорная натура, которую трудно переубедить. Основной недостаток — быстрая перемена интересов.

5. *Циклоидный*. В основном этот тип характера такой же, как и гипертим. Однако гипертимная основа этого типа характера прерывается циклическостью психологической деятельности. Фазы спада называют часто «черными неделями».

6. *Лабильный*. Сходен с гипертимным. Однако спады здесь носят не циклический, а календарный характер. Такие спады часто называют состоянием транса; они образуются в случайные моменты времени по слабо мотивированным поводам.

Человек с лабильным характером делит коллектив на друзей и врагов.

7. *Сенситивный*. Чувственный тип характера с сильно развитой впечатлительностью. Поэтому человек строит «хрустальную» модель всего происходящего, всякая ломка которой впоследствии вызывает большое психологическое напряжение и страдания. Ему кажется, что он не такой, как все, предъявляет к себе и другим очень высокие требования, из-за чего часто выглядит «белой вороной». Он очень раним, психика его слабо защищена, разборчив в выборе друзей, не любит интенсивных общений.

8. *Психоастенический*. Он формируется на основе слабой (астено) психики (флегматик-меланхолик). Все реакции у него имеют малую амплитуду. Его трудно вывести из себя, у него удивительное упорство. Он проявляет себя в мелкой, кропотливой работе. Его девиз: «Никто, кроме меня». Недостатки — полная нерешительность, боязнь ответственности, самоанализ без ограничения.

9. *Шизоидный* (скрытный). Никакого отношения к шизофрении не имеет. Обладает замечательными организаторскими способностями. Рано присваивает право командовать другими (даже в детском возрасте). Его девиз: «Только власть».

10. *Эпилептоидный* (бесчувственный). Никакого отношения к болезни эпилепсии не имеет. Действия такого человека часто граничат с жестокостью. Обладает замечательными творческими способностями, постоянно развивает свой интеллект. Он возглавляет в большей части творческие организации. Отлично учится. На его долю приходится множество открытий. Девиз эпилептоида: «Мне все можно».

Под определения, сформулированные выше подпадают 55–60 % людей. У остальных 40–45 % персонала характеры не вписываются в «классические» образцы. Они представляют собой комбинации перечисленных типов.

Стиль управления

Те особенности личности, которые относятся к характеру, называют чертами характера. Черты характера — это не случайные проявления личности, а устойчивые особенности поведения человека, особенности, которые стали свойствами самой личности. В характере выражаются не случайные, а наиболее типичные существенные особенности человека.

В структуре характера выделяют 4 группы черт, выражающие отношение личности [9; 640]:

- к труду (например, трудолюбие, склонность к творчеству, добросовестность в работе, ответственность, инициативность, настойчивость и противоположные им черты — лень, склонность к рутинной работе, безответственность, пассивность);
- к другим людям, коллективу, обществу (например, общительность, чуткость, отзывчивость, уважение, коллективизм и замкнутость, черствость, бездушие, грубость, презрение, индивидуализм);
- к самому себе (например, чувство собственного достоинства, правильно понимаемая гордость и связанная с ней самокритичность, скромность и противоположное ей самомнение, иногда переходящее в тщеславие, заносчивость, обидчивость, эгоцентризм);
- к вещам (например, аккуратность, бережливость, щедрость, скупость и т.п.).

Стержнем сформировавшегося характера являются морально-волевые качества личности. Человек с сильной волей отличается определенностью намерений и поступков, большей самостоятельностью. Он решителен и настойчив в достижении поставленных целей. Безволие человека обычно отождествляется со слабохарактерностью. Даже при богатстве знаний и разнообразии способностей слабовольный человек не может реализовать всех своих возможностей.

У современных теоретиков есть различные суждения о том, какими качествами и чертами характера должен быть наделен идеальный менеджер. Считают, что уже давно утвердились американская и английская системы качеств и черт характера менеджера: развитость ума, коммуникабельность, лидерство, умение принимать решения, твердость, дружелюбие, организаторские способности, цельность характера, продуктивность, заинтересованность в людях, знание специальности.

Американские исследователи, наблюдая за руководителями, убедились, что вся их деятельность протекает в «силовом поле» между вектором «производство» и вектором «человек». Здесь существуют определенные противоречия [10; 180]:

- а) если стремиться всеми силами повысить производительность труда, не обращая внимания на желания и потребности человека, то результат будет плачевным;
- б) если все внимание уделять человеку, то хорошего тоже будет мало.

Роберт Блейк и Джейн Маутон это силовое поле разграфили на 9 градаций по каждому вектору и получили соответствующую «решетку» («сетку») управления.

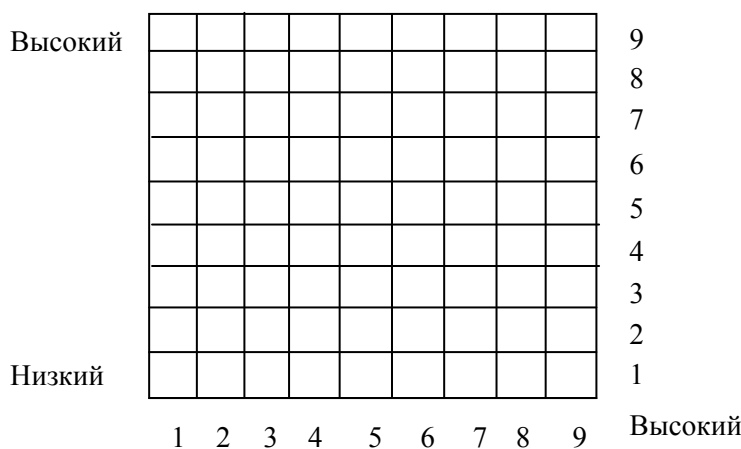


Рисунок 2. Решетка (сетка) менеджера, предложенная Р.Блейком и Д.Маутоном (данные работы [11; 17])

Таким образом, сетка (решетка) управления имеет два измерения (рис. 2):

- 1) производственная сфера находится на горизонтальной оси;
- 2) социальная сфера — на вертикальной.

Эта решетка (сетка) дает возможность определить пять характерных типов управленческого поведения [11; 17–19].

1. Стиль типа 9:1 — «погоняющий» менеджер: без остатка ориентирован на производство и уделяет минимум внимания конкретным людям. Это жесткий курс администратора, для которого результат — все, а человек, в лучшем случае, — исполнитель. Работа в таких условиях никому не приносит удовлетворения.

Характеристики «погоняющего» менеджера:

- создает высокоструктурированную рабочую среду;
- минимальная забота о людях;
- приоритеты производственной сферы намного выше приоритетов социальной;
- централизованный характер постановки задач и принятия решений.

Использование:

- может быть эффективен в кризисных ситуациях (кратковременно);
- такое руководство лишает рабочих мотивации к труду, разочаровывает их и, в конечном счете, ведет к конфликту (в долговременном плане).

2. Стиль управления типа 1:9 — «добрый дядюшка»: противоположен предшествующему. Производительность труда для такого руководителя стоит на последнем месте. Главный житейский принцип здесь «Надо всюду быть самим собой». Работникам во многом нравится обстановка, создаваемая руководителем такого типа. Обычно здесь превалируют действия с преимущественно демократическим перекосом. Польза от этого не очень большая.

Характеристики «добротного дядюшки»:

- вдумчиво и внимательно относится к нуждам людей;
- способствует созданию дружественной атмосферы, хотя иногда это делается за счет производства;
- обеспечивает совместную постановку задач и совместное принятие решений.

Использование:

- может быть эффективен в хорошо организованных и дисциплинированных коллективах (кратковременно);
- способен вызвать недоверие к себе и неуверенность в нем как в менеджере (в долговременном плане).

3. Стиль типа 5:5 — менеджер «пятьдесят на пятьдесят». Руководителя удовлетворяют средние достижения. Девиз: «Не хватать звезд с неба». Главная тактическая линия — компромисс. Характерная особенность руководителя данного типа — половинная заинтересованность и в производстве, и в людях. Здесь проявляется склонность руководителя к манипулированию людьми.

Характеристики менеджера «пятьдесят на пятьдесят»:

- привлекает сотрудников как к постановке, так и к решению задач;
- способствует открытости, хотя возможна тенденция направить все это для собственной пользы;
- борется за требуемый уровень производительности, балансируя между производственной необходимостью и моральными аспектами.

Использование:

- может быть эффективен при нормальных условиях производства (как в долгосрочном, так и краткосрочном плане);
- под давлением внешних условий может потерять доверие, если включится в игры.

4. Стиль типа 1:1 — руководитель — пессимист («безликий» менеджер). Его девиз: «Не вмешивайся в естественный ход событий». Обычно такой взгляд на руководство присутствует или у случайных людей, или у тех, кто поставлен на должность влиятельными лицами. Польза от таких руководителей очень мала.

Характеристики «безликого» менеджера:

- имеет минимальный уровень усилий и заботы о деле;
- наблюдается минимальная степень заботы о людях и контактов с ними;
- избегает конфликтов любой ценой.

Использование:

– единственно возможное — на предприятиях с высокими технологиями и специализированным производством (как кратковременно, так и долговременно).

5. Стиль 9:9 — «коллективистский» менеджер. Руководитель — организатор, самый продуктивный тип, учитывающий нужды производства, а также потребности и интересы людей. Важнейшие характеристики данного типа — устремленность к инновациям, направленность на постоянное развитие организации. Предприятие, где действует такой тип руководителя, обычно процветает. Ведущие фирмы развитых стран прилагают большие усилия в поисках таких типов менеджеров.

Характеристики «коллективистского» менеджера:

- высокая преданность сотрудникам;
- совместные с коллективом постановка задач и принятие решений;
- открытость и честность в общении;
- высокая производительность.

Особенности использования:

- хорошо вписывается в коллектив опытных работников с высоко организованным управлением (как в долгосрочном, так и в краткосрочном плане);
- неэффективен в коллективах с низкой квалификацией.

Поворотом от административно-командного стиля управления к более гибкому и мягкому явился учет человеческого фактора в управлении. Под человеческим фактором в психологии понимают человеческий компонент управления (т.е. личность, группу, коллектив), включенный в управленческую систему. В более конкретном понимании — это внутренний мир людей: их потребности, интересы, установки, переживания, направленности и т.д. Психологическая наука указывает здесь на психологический мир людей, имея в виду психологию отдельного человека, социальной малой группы, куда входят этот человек и коллектив.

Способности человека в группе психологических качеств

Способность в психологии рассматривается как особое свойство психологической функциональной системы, выражающееся в определенном уровне ее продуктивности. Количественные параметры продуктивности системы: точность, надежность (устойчивость), скорость функционирования. Способности измеряются путем решения задач определенного уровня трудности, разрешения ситуаций и т.д.

В работе [12; 59] способности человека предлагается рассматривать как совокупность свойств личности, которые определяют ее успех в каком-либо виде деятельности. В отличие от всех других свойств это качество существует только в относительно определенной деятельности, в которой человек умеет делать что-либо лучше других.

Источниками формирования у человека умения являются следующие качества [12; 60]:

- 1) склонность к творчеству — проявляется в стремлении решить задачу не шаблонно, а внести что-то свое, найти более эффективный способ решения;
- 2) эрудиционная способность — позволяет накапливать знания по множеству различных вопросов. И это дает возможность эрудиту отыскать совершенно неожиданное для многих решение задачи. Такой человек имеет хорошую избирательную память;
- 3) рутинность — наблюдается в способности следовать заведенному порядку выполнения однообразных операций, т.е. в способности выполнять нетворческую техническую работу добросовестно и аккуратно;
- 4) активность — характеризует способность человека не терять зря времени, сосредоточить свою энергию на выполнении конкретной работы.

Сочетание активности и рутинности формирует у человека высокую работоспособность. С помощью сочетания творческих и эрудиционных способностей создается интеллект человека, а совокупность работоспособности и интеллекта формирует высшие возможности человека (рис. 3).

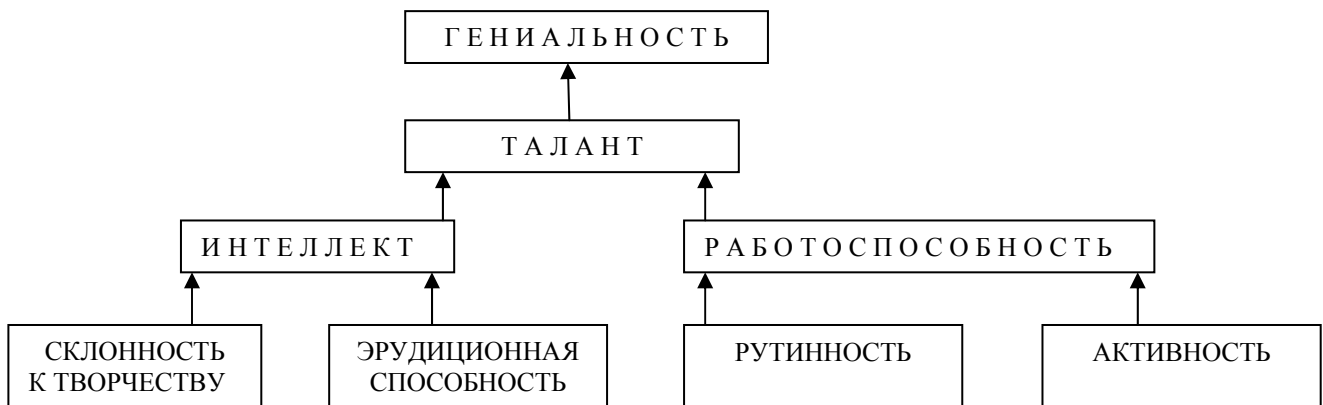


Рисунок 3. Способности людей (данные работы [12; 60])

Талант — это высокая степень одаренности. Отличие гения от таланта не столько в степени одаренности, сколько в том, что гений создает эпоху в области своей деятельности.

Возрастные психологические особенности людей, работающих в организациях

В управленческой деятельности необходимо учитывать психологические особенности возрастных этапов жизненного пути. В научной литературе можно встретить различные возрастные периодизации. Широко известна периодизация жизненного пути, разработанная Д.Б.Бромлеем.

В работе [13; 20] приведено описание двух периодов, выделенных Д.Б.Бромлеем и соответствующих возрасту людей, активно действующих на предприятиях (в организациях):

1) *взрослость:*

- ранняя взрослость — 21–25 лет;
- средняя взрослость — 25–40 лет (пик интеллектуальных достижений);
- поздняя взрослость — 40–55 лет (упадок физических и умственных сил);
- предпенсионный возраст — 55–65 лет (пик для наиболее общих социальных достижений);

2) *старение:*

- удаление от дел — 65–70 лет (удаление от дел, восприимчивость к нарушению стереотипов);
- старость — 70–75 лет;
- одряхление — после 75 лет.

Каждый возрастной период предполагает некоторые особенности поведения в организации, которые должен учитывать руководитель. С возрастом изменяется потребностно-мотивационная сфера человека. У него накапливается опыт, формируются навыки, умения и в то же время стереотипы, может снизиться скорость овладения новыми знаниями и навыками. В зрелом возрасте (средняя взрослость) достигается более высокий уровень речемыслительной деятельности (Е.Харке) и снижаются показатели образного мышления (Д.Бромлей). Сохранность интеллектуальной работоспособности человека с возрастом в значительной степени зависит от того, задачи какого уровня сложности приходится ему решать в организации и в какой степени он включен в процесс постоянного обучения (самообучение, обучение в деятельности и т.п.).

Учет менеджером психических компонентов трудовой деятельности при работе с людьми

Менеджеру в работе с людьми помогает учет психических компонентов трудовой деятельности. Перечислим наиболее важные психические компоненты трудовой деятельности [3; 146–150].

1. *Производственная среда* — это совокупность факторов, оказывающих влияние на здоровье и работоспособность человека в процессе труда. К ним относятся:

- а) санитарно-гигиенические условия труда. Выявлено, что на производительность труда влияет характер освещенности: работать в светлом помещении более приятно, раздражение и утомление вызывают неравномерность или недостаточность освещения. Проветривание помещений, отсутствие лишних звуков, возможность привести себя в порядок после рабочего дня создают условия для оптимального включения в работу;

б) эстетический уровень условий труда. К ним можно отнести различные конструктивные варианты оборудования рабочего помещения с точки зрения дизайна, цветовое решение интерьера, способы и характер освещения, особенности акустики зала и элементов музыкального оформления.

Цвет, например, может повышать работоспособность, улучшать эмоциональное состояние, снижать утомление, и наоборот. Он может «согреть» (красный, желтый, оранжевый) или «охлаждать» (голубой, зеленый, синий, фиолетовый), способствовать повышенным эмоциональным реакциям (красный) или успокоить (голубой снижает ритм дыхания, замедляет пульс), вызвать радость, улучшить настроение (очень яркий оранжевый) или опечалить (темно-синий, фиолетовый действуют угнетающе).

Таким образом, каждый из цветов несет свою эмоциональную нагрузку, которую необходимо учитывать при стимулировании трудовой деятельности. Так, сочетание красного и сине-зеленого цветов стимулирует общую работоспособность, желтый с оранжевым снимают умственное утомление.

В настоящее время при оформлении рабочих помещений руководство фирм старается использовать советы дизайнеров, что сказывается на создании определенного микроклимата, удобных рабочих мест, а следовательно, и на работоспособности персонала;

в) социально-психологический климат (СПК), в котором протекает процесс труда. СПК представляет собой специфическое явление, которое складывается из особенностей восприятия человека человеком, взаимно испытываемых чувств, оценок и мнений, готовности к реагированию определенным образом на слова и поступки окружающих.

В зависимости от характера СПК его воздействие на личность будет различным: при благоприятном — стимулировать к труду, поднимать настроение, вселять бодрость и уверенность; при неблагоприятном, наоборот, — действовать угнетающе, снижать энергию, приводить к производственным и нравственным потерям, влиять на психическое и физическое здоровье работников.

Необходимые отношения на предприятии не возникают сами собой. Их надо сознательно формировать. Среди специальных методов формирования благоприятного СПК можно выделить:

- ◆ подбор и обучение персонала;
- ◆ обеспечение психологической совместимости;

г) психофизические возможности человека. Нужно иметь в виду, что в зависимости от целей работы в группе следует сочетать разные типы поведения людей:

- ◆ ограничение количества лиц, подчиненных одному руководителю (5–7 человек);
- ◆ рациональную укомплектованность штата. Как недостаток, так и избыток сотрудников фирмы ведут к ее неустойчивости: появляется почва для возникновения напряженности и конфликтов в связи с желанием нескольких лиц занять вакантное место или в связи с возникающей неравномерностью трудовой загрузки отдельных работников при наличии лишних лиц;
- ◆ служебный этикет, включающий фирменный стиль одежды, традиции и нормы поведения.

2. Не менее важным психическим компонентом трудовой деятельности является научная организация труда (НОТ). Ее цель — достижение наивысшей производительности труда при минимальных затратах материальных средств и оптимальном для здоровья уровне мобилизации физической и нервной энергии человека. НОТ предлагает распределение работников в соответствии с их уровнем квалификации, индивидуально-психологическими особенностями (темпераментом, способностями и т.п.), обеспечение возможностей для постоянного роста, устранение утомляемости работников путем создания оптимального режима труда и отдыха, создание условий труда, обеспечивающих максимальную работоспособность при сохранении здоровья работника.

3. Среди психических компонентов трудовой деятельности выделяется также энергетический потенциал человека, т.е. та физическая и интеллектуальная энергия, которой обладает человек (рис. 4).



Рисунок 4. Энергетический потенциал человека (данные работы [3; 149])

Физические возможности — физические данные, состояние здоровья работника.

Интеллектуальные возможности — уровень и структура умственных способностей.

Работоспособность — нервно-психическая устойчивость, темп производственной деятельности, утомляемость.

Личностные качества — особенности характера, темперамент, устойчивость поведения, зрелость, моральный облик, коммуникабельность.

Учет руководителем в своей деятельности психологических закономерностей управленческой деятельности

Поскольку управление осуществляется через взаимодействие людей, руководителю в своей деятельности необходимо учитывать законы, определяющие динамику психических процессов, межличностных взаимоотношений, группового поведения. Как считают авторы книги [14; 7–9], к числу подобного рода закономерностей можно отнести следующие:

1. *Закон неопределенности отклика.* Другая его формулировка — закон зависимости восприятия людьми внешних воздействий от различия их психологических структур. Дело в том, что разные люди, и даже один человек, в разное время могут по-разному реагировать на одинаковые воздействия. Это может приводить, и нередко приводит, к непониманию потребностей субъектов управленческих отношений, их ожиданий, особенностей восприятия той или иной конкретной деловой ситуации и, как результат, к использованию моделей взаимодействия, неадекватных ни особенностям психологических структур вообще, ни психическому состоянию каждого из партнеров в конкретный момент в частности.

2. *Закон неадекватности отображения человека человеком.* Суть его состоит в том, что ни один человек не может постичь другого с такой степенью достоверности, которая была бы достаточной для принятия серьезных решений относительно него. Это объясняется сверхсложностью природы и сущности человека, который непрерывно меняется в соответствии с законом возрастной асинхронности.

3. *Закон неадекватности самооценки.* Дело в том, что психика человека представляет собой органичное единство, целостность двух компонентов — осознаваемого (логически-мыслительного) и неосознаваемого (эмоционально-чувственного, интуитивного) и соотносятся эти компоненты (или части личности) между собой так, как надводная и подводная части айсберга.

4. *Закон расщепления смысла управленческой информации.* Любая управленческая информация (директивы, постановления, приказы, распоряжения, инструкции, указания) имеет объективную тенденцию к изменению смысла в процессе движения по иерархической лестнице управления. Это обусловлено, с одной стороны, иносказательными возможностями используемого естественного языка информации, что ведет к возникновению различий толкования информации, с другой — различиями в образовании, интеллектуальном развитии, физическом и, тем более, психическом состоянии субъектов анализа и передачи управленческой информации. Изменение смысла информации прямо пропорционально числу людей, через которых она проходит.

5. *Закон самосохранения.* Его смысл состоит в том, что ведущим мотивом социального поведения субъекта управленческой деятельности является сохранение его личного социального статуса, его личностной состоятельности, чувства собственного достоинства. Характер и направленность моделей поведения в системе управленческой деятельности напрямую связаны с учетом или игнорированием этого обстоятельства.

6. *Закон компенсации.* При высоком уровне стимулов к данной работе или высоких требованиях среды к человеку нехватка каких-либо способностей для успешной конкретной деятельности возмещается другими способностями или навыками. Этот компенсаторный механизм часто срабатывает бессознательно, и человек приобретает опыт в ходе проб и ошибок. Однако следует иметь в виду, что данный закон практически не срабатывает на достаточно высоких уровнях сложности управленческой деятельности.

Наука управления, естественно, не исчерпывается приведенными выше психологическими законами. Существуют многие другие закономерности, честь открытия которых принадлежит ряду выдающихся специалистов в области психологии управления, чьи имена и присвоены этим открытиям. Таковы законы Паркинсона, принципы Питера, законы Мерфи и другие.

Проектирование оптимальной модели личности менеджера

Как показало исследование [15; 107], оптимальная модель личности менеджера, которому предстоит работа в условиях глобализации экономики, может быть представлена следующими характеристиками:

- а) биологическая подструктура личности:
 - тип высшей нервной деятельности — сильный, уравновешенный, подвижный, что соответствует сангвиническому типу темперамента;
 - задатки — оптимальный сенсорный профиль личности менеджера (высокие пороги чувствительности всех анализаторских систем);
 - оптимальный возраст менеджера: время открытий и удач — до 25 лет, время создания «ситуации успеха» — 25–45 лет;
- б) психологическая подструктура личности:
 - предрасположение к рискам в профессиональной деятельности — это экстраверсия и эмоциональная стабильность;
 - развитые общие и специальные способности (организаторские и коммуникативные);
 - проявление субъективности менеджера: мотивация «достижения успеха» и мотивация «избежания неудачи»;
 - совершенная эмоционально-волевая сфера личности — эйфория, активность, стенические эмоциональные реакции, сформированность высших чувств и внутреннего локуса контроля;
 - стили руководства — демократический, установка личности на расслабление, поведение — активное;
- в) социальная подструктура личности:
 - направленность личности на профессиональную деятельность, высокоразвитые коммуникации;
 - богатый сенсорный, ментальный и социальный опыт.

Для оптимизации профессиональной деятельности и личностного роста молодых специалистов необходимы обучение и апробация комплексной тренинговой системы. По мнению авторов работы [15; 109], проектирование оптимальной структуры личности менеджера и ее высоких уровней (обучающая комплексная тренинговая программа) должно предусматривать следующие направления работы:

I этап. Формирование биологической подструктуры личности:

- а) тренинги по развитию сенсорики/сенситивности;
- б) упражнения по формированию индивидуального стиля деятельности на основе типологических особенностей личности.

II этап. Формирование психологической подструктуры личности:

- а) тренинги по развитию навыков волевой и эмоциональной саморегуляции;
- б) тренинги по развитию эффективного общения и всех видов коммуникаций.

На втором этапе формирующего эксперимента предполагается проведение деловых игр по проблемам психологии менеджмента.

III этап. Формирование социальной подструктуры личности:

- а) тренинги по развитию интуиции и креативности;
- б) мотивационный тренинг.

Третий этап подготовки менеджеров включает выполнение и решение системы творческих задач и заданий по развитию организаторских и коммуникативных способностей.

Функции и принципы психологической службы, создаваемой на предприятии

Во многих организациях в работе кадровой службы существует такое направление, как психологическое обеспечение ее деятельности. Становление этой функции в компании — сложный и многогранный процесс, так как работа психологов связана с проблемами личностного развития и профессионального совершенствования зрелых людей. Сегодня одна из наиболее востребованных услуг специалиста-психолога — проведение профессионального отбора кандидатов, максимально соответствующих по своим качествам планируемой должности (при найме или ротации кадров). Однако такое сужение рамок деятельности психологической службы существенно ограничивает ее вклад в развитие предприятия. Она может (и должна) осуществлять следующие функции [16; 47]:

- социально-диагностическая — социально-психологические исследования коллектива, изучение проблемных, конфликтных ситуаций в подразделениях компании, прогнозирование реакции персонала различных категорий на принятое руководством решение;
- психологическая — составление психологических портретов сотрудников, психодиагностика;
- тренинговая;
- консультационная — психологическое обеспечение кадровой работы, оказание моральной поддержки сотрудникам компании.

Успешная деятельность психологической службы должна базироваться на следующих основных компонентах:

- научный — разработка теоретико-методологических материалов, исследование психологических и социологических закономерностей развития взрослого человека в их взаимосвязи;
- прикладной — разработка диагностических и коррекционных программ, составление учебных и методических пособий.

Ответственная и многоплановая деятельность психолога на предприятии предъявляет жесткие требования к его профессиональной подготовке. Одно из них — он должен иметь высшее профильное (психологическое) образование, в противном случае он может нанести серьезный вред компании, ввести в заблуждение менеджера по персоналу, травмировать кандидата. Такие же требования касаются и личностных качеств. В частности, психолог не имеет права вторгаться в личную жизнь соискателя, пришедшего на собеседование, и распространять сведения, полученные в результате собеседования.

Психологическая служба может строить свою работу, руководствуясь следующими принципами [16; 47]:

- прозрачность — необходимо информировать кандидатов о тестах и методиках, которые будут использованы по отношению к ним;
- компетентность — интерпретация результатов должна быть адекватна тестам;
- обратная связь — обязательное объявление итогов испытуемым;
- конфиденциальность — сохранение профессиональной тайны.

Правовой основой деятельности данного подразделения на предприятии является Положение о психологической службе. Рекомендуется следующая структура данного документа (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Структура документа о положении психологической службы на предприятии (в организации)

Раздел	Содержание
1. Общие положения	Место психологической службы в организационной иерархии
2. Цели службы	Основные цели работы службы: например, психологическое обеспечение профессиональной деятельности
3. Функции	Основные функции службы: например, проведение психологического профессионального отбора, разработка тренинговых программ, оказание психологической поддержки
4. Права сотрудников службы	Основные полномочия службы: например, право знакомиться с необходимой документацией (отчетами, личными делами работников предприятия)
5. Ответственность сотрудников службы	Зоны ответственности специалистов службы: например, за адекватность используемых диагностических методик, обоснованность своих рекомендаций, отчетность

Примечание. Используются данные работы [16; 47].

Положение о психологической службе может быть дополнено приложениями, например:

– методическими указаниями, включающими порядок проведения социально-психологических исследований и обработки их результатов, описание используемого психологического инструментария и системы отчетности, правила оформления документации, ее хранения и использования;

– программой психологического анализа личности (ПАЛ), содержащей перечень психодиагностических методик, основные требования к процедуре анализа (продолжительность тестирования, последовательность использования методик и т.д.). При проведении ПАЛ важно согласие кандидата на исследование по данной программе, что можно зафиксировать в специальном бланке его личной росписью.

Список литературы

- 1 Карпов А.В. Психология менеджмента: Учеб. пособие. — М.: Гардарики, 1999. — 584 с.
- 2 Морозов А.В. Управленческая психология: Учебник. — М.: Академ. Проект; Фонд «Мир», 2008. — 288 с.
- 3 Гончаренко В.И., Кондратьева С.И., Копейкин Д.П. и др. Основы менеджмента: Учеб. пособие. — М.: Издат. дом «Дашков и К⁰», 2000. — 176 с.
- 4 Фатхутдинов Р.А. Производственный менеджмент: Учебник. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. — 447 с.
- 5 Кинякина О.Н. и др. Мозг на 100 %. Интеллект. Память. Креатив. Интуиция. Интенсив-тренинг по развитию суперспособностей. — М.: Эксмо, 2012. — 848 с.
- 6 Вачугов Д.Д., Березкина Т.Е., Кислякова Н.А. и др. Основы менеджмента: Учебник. — М.: Высш. шк., 2001. — 367 с.
- 7 Пугачев В.П. Руководство персоналом организации: Учебник. — М.: Аспект-Пресс, 1998. — 279 с.
- 8 Кабушкин Н.И. Основы менеджмента: Учебник. — Минск: НПЖ «ФУА», ЗАО «Экономпресс», 1997. — 284 с.
- 9 Райзберг Б.А., Фатхутдинов Р.А. Управление экономикой: Учебник. — М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1999. — 784 с.
- 10 Менеджмент: Учеб. пособие. — М.: Знание, 2000. — 288 с.
- 11 Практическое руководство по менеджменту. Международный опыт достижения успеха: Пер. с англ. — Минск: ООО «Новое знание», 1998. — 262 с.
- 12 Попов С.Г. Внешнеэкономическая деятельность фирмы. Особенности менеджмента и маркетинга: Учеб. пособие. — М.: Ось-89, 1997. — 176 с.
- 13 Молл Е.Г. Менеджмент. Организационное поведение: Учеб. пособие. — М.: Финансы и статистика, 1998. — 160 с.
- 14 Аверченко Л.К., Залесов Г.М., Мокшанцев Р.И., Николаенко В.М. Психология управления. — Новосибирск: Сибирское соглашение; М.: ИНФРА - М, 2000. — 150 с.
- 15 Переверзев М.П., Шайденов Н.А., Басовский Л.Е. Менеджмент: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 288 с.
- 16 Положение о психологической службе // Персонал. — 2008. — № 6 (18). — С. 47.

References

- 1 Karpov A.V. *Psychology of Management: Tutorial*, Moscow: Gardariki, 1999, 584 p.
- 2 Morozov A.V. *Managerial Psychology: Tutorial*, Moscow: Academic Project, «Mir» Foundation, 2008, 288 p.
- 3 Goncharenko V.I., Kondratieva S.I., Kopeikin D.P. et al. *Basics of management: Tutorial*, Moscow: Publishing House «Darya and Ko», 2000, 176 p.
- 4 Fatkhutdinov R.A. *Production Management: Tutorial*, Moscow: Banks and stock exchanges, UNITY, 1997, 447 p.
- 5 Kinyakina O.N. et al. *Brain by 100 %. Intellect. Memory. Creative. Intuition. Intensive training to develop superpowers*, Moscow: EKSMO, 2012, 848 p.
- 6 Vachugov D.D., Berezkina T.E., Kislyakova N.A. et al. *Basics of management: Tutorial*, Moscow: Visshaya shkola, 2001, 367 p.
- 7 Pugachev V.P. *Personnel management organization: Tutorial*, Moscow: Aspect Press, 1998, 279 p.
- 8 Kabushkin N.I. *Fundamentals of Management: Tutorial*, Minsk: NPZH «FUA», JSC «Econompres», 1997, 284 p.
- 9 Raizberg B.A., Fatkhutdinov R.A. *Economic Management: Tutorial*, Moscow: «Business School «Intel - Synthesis», 1999, 784 p.
- 10 *Management: Tutorial*, Moscow: Knowledge, 2000, 288 p.
- 11 *A Practical Guide to Management: International Experience of Success: Trans. from English*, Minsk: Novoe znanie, 1998, 262 p.
- 12 Popov S.G. *Foreign economic activity of the firm. Features of Management and Marketing: Tutorial*, Moscow: Os 89, 1997, 176 p.
- 13 Moll E.G. *Management. Organizational behavior: Tutorial*, Moscow: Finances and Statistics, 1998, 160 p.
- 14 Averchenko L.K., Zalesov G.M., Mokshantsev R.I., Nikolaenko V.M. *Psychology of Management*, Novosibirsk: «Sibirskoe soglashenie», Moscow: INFRA - M, 2000, 150 p.
- 15 Pereversev M.P., Shaidenko N.A., Basovskii L.E. *Management: Tutorial*, Moscow: INFRA - M, 2002, 288 p.
- 16 *The position of the psychological service // Staff*, 2008, 6 (18), p. 47.

Р.С.Каренов

Менеджмент психологиясы — басқару қызметінің психологиялық ерекшеліктерін және менеджер жұмысының заңдылықтарын зерттейтін ғылым бағыты

Мақалада еңбек ұжымының қызметін басқару мәселелерін шешуде қолданылатын білімдерді тудырушы ғылым ретіндегі менеджмент психологиясының мәні ашылған. Басқару психологиясының айрықша ерекшеліктері қарастырылған. Тұлғаның психологиялық бейнесін сипаттайтын негізгі құраушылар бейнеленген. Басқару қызметінде адамның жасына байланысты психологиялық ерекшеліктерін ескеру қажеттігі туралы қорытынды жасалған. Басқару қызметінің психологиялық заңдылықтарына көңіл бөлінген. Кәсіпорында құрылатын психологиялық қызметтің функциялары мен принциптері баяндалған. Тұлғаның зияткерлігін, мінез-құлқын, темпераментін, жоғары жүйке қызметінің типін және т.б. сипаттары туралы білімдердің одан әрі тереңдетуге бағытталған менеджменттің психологиялық тұстарына айрықша көңіл бөлінген.

R.S.Karenov

Psychology of Management — the direction of science to study the psychological characteristics of management and the laws of the manager

The article deals with the essence of management psychology as a science, producing psychological knowledge, used for solving the problems of the management of workforce. It is disclosed a distinctive feature of the psychology of management, its object and subject. It is described the major components that characterize psychological portrait of the individual. It is concluded that in management must take into account the psychological characteristics of the age stages of life. Attention is paid to the psychological patterns of management. The article describes the functions and principles of psychological services produced in the company. It is emphasized that the psychological aspect in management should be aimed to further deepening of knowledge about the employees in the direction of a more in-depth understanding of the intellect, emotions, temperament, type of higher nervous activity and other personality traits.

Т.П.Притворова¹, Р.Е.Косдаулетова²

¹Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова;

²Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза
(E-mail: nii_region@mail.ru)

Развитие агломерации в Восточном Казахстане: предпосылки и условия для роста

В статье рассмотрены особенности формирования агломерационной структуры в Восточном Казахстане в сравнении со сходными по экономической специализации и демографическому поведению регионами Казахстана. Авторами дана оценка уровню урбанизированности и темпам урбанизации в регионе, типам демографической динамики. Для выявления ограничения развития агломерационной структуры применена рейтинговая оценка социальной привлекательности городов и районов урбанизированной зоны. Результаты оценки авторами использованы для разработки системы мер по созданию условий для формирования агломерационно-сетевой структуры расселения населения в регионе.

Ключевые слова: агломерация, уровень урбанизированности, процесс урбанизации, типы демографической динамики, рождаемость, смертность, миграция, социальная и жизнеобеспечивающая инфраструктура.

В условиях глобализации на первый план выходит значение локальных преимуществ — способность городских и региональных сообществ к экономическому развитию, которое практически всегда привязано к специфике конкретного места. В этом случае экономическое пространство не просто выступает в качестве барьера, но играет в нем активную структурообразующую роль, формирующую локальные рынки, региональные инновационные системы с интенсивными связями между хозяйственными агентами и т.п. [1; 26].

Анализ конкурентоспособных форм организации бизнеса и деловых связей в современной экономике выводит на первый план явление городских агломераций, экономическое пространство которых позволяет извлекать ряд экономических эффектов: концентрацию (рост объемов производства у отдельных фирм), локализацию и урбанизацию, диффузию инноваций, генезис деловых сетей.

Эффект локализации имеет место для отрасли, когда размер агломерации обеспечивает условия для создания дифференцированной продукции отдельными фирмами, получающими при этом внутренний эффект от масштаба [2; 504]. Локализационная составляющая — основа модели «полюсов роста». Обоснование полюса основывается на представлении о доминирующей роли отраслевой структуры экономики и, в первую очередь, лидирующих отраслей, создающих новые товары и услуги. Центры и ареалы экономического пространства, где размещаются субъекты лидирующих отраслей, становятся полюсами притяжения факторов производства, поскольку обеспечивают наиболее эффективное их использование. Это приводит к концентрации бизнес-субъектов на территории города [3; 21].

Среди полюсов роста выделяются:

- мелкие и средние «классические» города, специализирующиеся на отраслях третичного сектора и обслуживающие прилегающую сельскую местность;
- промышленные города среднего размера с диверсифицированной структурой хозяйства, развивающегося за счет внешних факторов влияния;
- крупные городские агломерации с развитой структурой хозяйства, включающей отрасли специализации, что обуславливает автономность роста;
- полюсы интеграции, охватывающие несколько городских систем и определяющие всю эволюцию пространственных структур, создающие так называемые «оси развития», которые в определенной мере отражают транспортную компоненту.

Полюсы роста характеризуются наличием деловых сетей фирм, размещенных в одном региональном пространстве и образующих пространственно-организованные кластеры, которые создают особую структуру современных сетевых регионов в противовес индустриальным. Сетевые структуры, как правило, складываются в небольших регионах или городских агломерациях. Между фирмами действуют многочисленные соглашения о сотрудничестве и субконтрактные отношения, но только несколько фирм выводят готовые продукты или услуги на рынок, все остальные выполняют операции по заказу этой группы [4; 36].

Необходимо отметить, что современные агломерации и сетевые регионы в качестве *необходимой предпосылки* опираются на развитую инфраструктуру и коммуникации, которые создают возможности для беспрепятственного перемещения грузов, трудовых ресурсов, капитала. Они имеют высокие показатели плотности населения и связанности субъектов в экономическом пространстве.

Эволюция экономического понятия агломерации от явления, характеризующегося эффектом концентрации, к эффекту локализации, урбанизации и образования деловых сетей в настоящее время обуславливает рост интереса именно к этой форме расселения населения. Размер эффекта агломерации в постиндустриальной экономике столь значителен, что объясняет постоянный рост интереса к этой форме экономической жизни общества [5; 168].

Накопление эффектов в агломерации происходит постепенно, агломерация как пространственное образование на начальных этапах своего развития не обязательно создает сети, но представляет идеальные объективные предпосылки для формирования деловых отношений сетевого типа, так как формирует массу конкурирующих поставщиков и совокупность потребителей, что и обеспечивает внешние эффекты [6; 52].

В связи с этим исследование процесса урбанизации и достигнутого уровня урбанизированности экономики, выявление проблем функционирования и роста агломераций являются актуальными для экономики как всего Казахстана, так и Восточно-Казахстанской области.

Административно-территориальное деление области на 01.01.2013 г. представлено 15 районами, 10 городами (6 областного и 4 районного значения), 3 поселками и 786 селами. Область имеет среднюю плотность населения 4,9 человека на 1 кв. км, что типично для северной и центральной частей страны (например, Акмолинская — 5 человек, а Костанайская — 4,5 человека на 1 кв. км).

Процесс урбанизации, основные черты которого сформировались во времена планового хозяйства и индустриальных принципов пространственного развития [7; 28], определил основу территориального размещения производительных сил и населения в Восточно-Казахстанской области.

Урбанистическая концентрация. Важнейшим итогом индустриальной урбанизации явилось формирование ряда городов, из которых только Усть-Каменогорск и Семей достигли размеров крупного города (людность не менее 250 тысяч человек) и стали многофункциональными центрами, фокусами социально-экономического пространства, транспортными узлами опорно-каркасной структуры экономики, играющими решающую роль в прогрессе общества и экономики, в территориальной организации жизнедеятельности людей (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Характеристика населенных пунктов Восточно-Казахстанской области с точки зрения форм урбанистической концентрации по критерию людности*

Населенные пункты	Характеристика	Классификация	Количественные параметры	Численность населения на 01.01.2013 г. (людность), чел.	Признаки формы
1	2	3	4	5	6
Усть-Каменогорск	Многофункциональные города	Крупный	Более 250 тыс. чел.	321 251	Более 90 % возможных видов экономической деятельности
Семей				335 397	
****	Узко-специализированные города	Большой	От 250 тыс.чел до 100 тыс.чел.	Нет	Базовая отрасль специализации и преобладание городской застройки и образа жизни
Риддер		Средний	От 100 до 50 тыс.чел.	55 013	
Зыряновск	Моно-функциональные города	Малый	От 50 до 10 тыс.чел.	47397	Одна отрасль специализации и сме-
Аягоз				37115	

* Для классификации населенных пунктов, согласно мировой практике, в таблице нами использовался один из критериев урбанизации – показатель людности – численности постоянного населения городских и сельских поселений, который является одним из основных при характеристике величины поселений и их классификации. Впоследствии мы будем исходить из положения Закона РК «Об административно-территориальном устройстве Республики Казахстан» от 4 ноября 2006 г. №184-III, который учитывает городские поселки, находящиеся вне территории подчиненности администрациям городов, как сельские местности.

1	2	3	4	5	6
Шемонаиха				18 167	шанная форма застройки городов
Зайсан				15 470	
Курчатов				11 505	
Серебрянск	Моно-функциональные поселения	Мелкие города и поселки	От 10 до 3 тыс.чел.	9597	Одна отрасль специализации и преобладание малоэтажной застройки и сельского образа жизни
Шар				7888	
п. Ульба				5395	
п.Шульбинск				3065	
п.Чаган				724	
Аулы 786 ед.	Сельские поселения	Села	Менее 3 тыс.чел.		Сельская застройка и образ жизни

Примечание. Рассчитано авторами по данным Агентства по статистике РК: www.kazstat.kz

Спецификой области является отсутствие больших городов. На территории региона сложился один средний город, 5 малых и 2 мелких города. Узкоспециализированные и монофункциональные города имеют 1–2 градообразующей отрасли (г.Риддер, г.Зыряновск — добыча металлических руд, г.Серебрянск — химическая промышленность, научно-промышленный город Курчатова), в которых занято более 20 % населения. Развитие малых городов ограничено низкой диверсификацией их экономики и зависимостью от крупных предприятий, чаще всего находящихся в собственности крупных иностранных корпораций.

Основные и дополнительные показатели урбанизации (процесса роста городского населения) и урбанизированности (показатель достигнутого уровня урбанизации), характеризующие развитие агломерационной зоны в Восточно-Казахстанской области, представлены в таблице 2.

Т а б л и ц а 2

**Основные и дополнительные показатели урбанизации и урбанизированности
в Восточно-Казахстанской области, 1999–2013 гг.**

Показатели	1999 г.	2008 г.	2013 г.	Примечание
1	2	3	4	5
Численность населения области, тыс. чел.	1403,538	1417384	1393,619	Уровень 1999 г. до сих пор не достигнут
<i>Уровень урбанизированности:</i>				
<i>Доля городского населения во всем населении области, %, по критерию:</i>				
административному*	-	53,9	58,5	С 2008 г. учитывается экономическая специализация населенного пункта
<i>Доля населения, проживающего в городах разного типа, %:</i>				
Крупные города: - от 250 тыс.чел. и более	41,4	43,5	47,1	Рост доли в целом соответствует тенденции урбанизации
Средний и малые города (от 100 до 10 тыс. чел.)	15,8	12,3	12	Доля среднего и малых городов не растет
<i>Доля населения, проживающего в Усть-Каменогорской и Семейской городских агломерациях, %</i>				
Только ядро агломерации УКГА	26,1	23,7	27,2	Усть-Каменогорск и Риддер
Города Усть-Каменогорск и Риддер плюс прилегающие малые города, села	42	37,9	43,3	Урбанизированная зона: Глубоковский, Шемонаихинский, Зыряновский и Уланский

* Административный критерий используют 114 стран из 288 — определение статуса территории исходя из административной подчиненности населенного пункта, т.е. поселки, подчиненные городским администрациям, квалифицируются как городские, а вне подчиненности — как сельские.

1	2	3	4	5
Города Семей, Курчатов, Бородулихинский и Бескарагайский районы	23,5	27,3	29,1	Семейская протоагломерация
<i>Урбанизация, %</i>				
Среднегодовой прирост городского населения страны за период с 2008 по 2013 гг. по критерию:				
административному	0,2		С учетом экономической специализации	

Примечание. Рассчитано авторами по данным Агентства по статистике Республики Казахстан: www.kazstat.kz. Данные по численности населения официально представляются на 1 января текущего года, т.е. данные по 2013 г. даны на 01.01.2013 г.

По критерию численности постоянного населения без учета экономической специализации населенного пункта, действовавшему до 2007 г., уровень урбанизированности составлял в 1999 г. 59,1 %. По административному критерию, учитывающему экономическую специализацию, в 2013 г. он составляет 58,5 %, что является достаточно низким уровнем. В сходной по структуре экономике Карагандинской области уровень урбанизированности составляет 77,6 %, в Павлодарской — 67,5 %.

Ядром сложившейся агломерационной структуры можно считать города Усть-Каменогорск и Риддер, доля населения в которых составляет в 2013 г. 27,2 % и с 1999 г. выросла на 0,9 %, что характеризует темпы формирования агломерации как низкие (табл. 2).

Ядро агломерации окружено урбанизированным районом, который представлен равномерной сетью малых городов (Шемонаиха, Серебрянск, Зыряновск) и поселка Ульба. В этой зоне наблюдаются самая высокая плотность населения в области и однородность расселения (г. Риддер с сельскими территориями — 11,4; Глубоковский район — 10,9; Шемонаихинский — 11,6; Зыряновский — 7,0). Плотность населения в урбанизированной зоне составляет 9,5 человека на кв. км и в настоящее время выше, чем в Алматинской и Жамбылской областях (табл. 3).

В то же время в регионе наблюдается негативная тенденция уменьшения населения урбанизационной зоны, которая сократилась с 16,9 до 16,1 % за период с 1999 по 2013 гг., как следует из данных таблицы 2. Процесса субурбанизации в виде интенсивного роста малых городов и населения районов в урбанизационной зоне не наблюдается.

Качественная характеристика ареалов расселения в агломерационной зоне по демографическому потенциалу и особенностям геоэкономического положения представлена в таблице 3.

В Усть-Каменогорской городской агломерации с 2009 по 2013 гг. наблюдается средняя рождаемость в городах (16–18 рождений на 1000 человек населения) и низкая — в прилегающих сельских районах. В Бескарагайском, Бородулихинском, Глубоковском, Шемонаихинском, Зыряновском районах и городе Риддер рождаемость составляет от 12 до 16 рождений на 1000 человек населения, что является низким показателем как по казахстанским, так и по региональным критериям.

В результате в Зыряновском, Шемонаихинском и Глубоковском районах и городе Риддер в период с 2009 по 2013 гг. имеет место отрицательный естественный прирост в диапазоне от -5 до -7 человек на 1000 населения ежегодно. В Усть-Каменогорске естественный прирост положительный, но в указанном периоде наблюдается низкий уровень — 2 человека на 1000 населения.

Города Семей и Курчатов характеризуются средним уровнем естественного прироста населения — 7,2 человека на 1000 человек населения.

Сальдо миграции на 1000 человек населения за период с 2009 по 2013 гг. во всех городах областного значения имеет положительное значение. Наибольшую величину имеет сальдо в городе Курчатов — 23,4 человека на 1000 человек населения, а наименьшее — город Риддер — 0,7 человека на 1000 человек населения.

Геоэкономическое положение городов Семей и Усть-Каменогорск как промышленно-транспортных узлов региона, лежащих на транзитных путях между Китаем и Россией, усиление взаимопроникновения рынков товаров и услуг в этих городах, развитие деловых связей в промышленном машиностроении и других отраслях экономики позволяют говорить о тенденции формирования биполярной агломерации и ареала урбанизированной зоны.

**Типология ареалов агломерационной зоны по демографическому потенциалу
и особенностям геоэкономического положения**

Регион	№	Тип расселения	Демографический потенциал	Особенности геоэкономического положения
Усть-Каменогорск, Риддер (п.Ульба)	1	Агломерационный	Низкая рождаемость сочетается со средней или высокой смертностью, что дает слабоположительный или отрицательный естественный прирост, особенно явно выраженный в Зыряновском, Шемонаихинском, Глубоковском районах и городе Риддер.	Ядро агломерации, опорные города области
Города Зыряновск, Шемонаиха, Серебрянск, Уланский, Бородулихинский, Шемонаихинский, Глубоковский, Зыряновский районы	2	Равномерная сеть мелких городов и поселков городского типа Однородная и высокая плотность расселения в 2013 г. — 9,5 человека на 1 кв. км (выше, чем в Алматинской — (8,5) и Жамбылской (7,3) областях)	По всем городам и поселкам коэффициент интенсивности миграции в среднесрочном периоде положительный, кроме Зыряновского, Шемонаихинского районов и соответствующих городов	Урбанизированная зона Усть-Каменогорской городской агломерации (УКГА)
г. Семипалатинск (в т.ч. пп. Шульбинск и Чаган), г. Курчатов, Бескарагайский район	3	Ареал перспективного расширения урбанизированной зоны и формирования биполярной структуры агломерации	Территория с выраженной неравномерностью развития: активный рост городов, слабый естественный прирост населения в сельской местности и средняя интенсивность миграции	Семипалатинск — узел опорно-каркасной структуры расселения, транспортный узел с перспективными транзитными возможностями Значительные территории выключены из хозяйственного оборота из-за принадлежности к Семипалатинскому полигону

Примечание. Составлена авторами.

Опорными городами биполярной агломерационной структуры будут города Семей и Усть-Каменогорск. Урбанизированная зона включит равномерную сеть малых и мелких городов (Курчатов, Риддер, Шемонаиха, Серебрянск, Зыряновск), поселки городского типа (Ульба, Шульбинск, Чаган), районы Глубоковский, Зыряновский, Шемонаихинский, Уланский, Бородулихинский, Бескарагайский.

Перспективное расширение урбанизированной зоны биполярной агломерации Семей – Усть-Каменогорск будет сопровождаться формированием агломерационно-сетевого типа расселения населения, базирующегося на уже сложившейся высокой плотности населения районов, входящих в зону. Агломерационно-сетевое расселение является новой пространственной формой расселения населения прилегающих сельских районов, имеющих признаки городской среды, по качественным показателям (образование, образ жизни, род занятий и др.).

Экономическая привлекательность, относительно высокий уровень социальной инфраструктуры крупных и средних городов Восточно-Казахстанской области обуславливают характер процесса урбанизации, когда население центра агломерации — г. Усть-Каменогорска — увеличивается на 2,3 % в год, а в таких городах, как Семипалатинск и Курчатов — на 1,9 и 1,2 % соответственно.

Закономерно, что процесс урбанизации способствует повышению нагрузки на социальную и транспортную инфраструктуру, как это отмечается многими исследователями [8; 254].

При этом образование новых пространственных форм городского расселения агломерационно-сетевого типа, характеризующихся не только высокой плотностью населения, но и значительной социальной привлекательностью населенных пунктов, имеет высокую актуальность для Восточно-

Казахстанской области вследствие исторически сложившейся высокой плотности населения в районах агломерационной зоны.

Социальная привлекательность населенного пункта определяется, прежде всего, услугами жизнеобеспечивающей и социальной инфраструктуры, создающей жителям комфортные условия проживания. К основным компонентам социальной привлекательности населенного пункта относятся: доступность и благоустройство жилья (обеспеченность водопроводом, канализацией, центральным отоплением и др.); доступность и качество системы здравоохранения, образования и социального обслуживания или специальных социальных услуг (далее ССУ) [9; 149].

Результаты проведенного нами анализа статистических показателей обеспеченности объектами инфраструктуры и доступности их услуг для населения города и районов были представлены в форме рейтинга по 3-балльной шкале.

Совокупность показателей для оценки была определена с помощью экспертов — сотрудников соответствующих областных управлений. Акцент экспертами был сделан на тех показателях, по которым в области имеются проблемы. Так, например, для оценки обеспеченности услугами здравоохранения были применены показатели: «оснащенность организаций медицинским оборудованием, %», «потребность в дополнительных медицинских помещениях, % от числа учреждений», «дефицит медицинских кадров на 100 тыс. населения», «заболеваемость туберкулезом на 100 тыс. населения», «заболеваемость злокачественными новообразованиями на 100 тыс. населения». Для оценки дошкольного образования был применен показатель «уровень охвата детей с 3 до 6 лет услугами детского дошкольного учреждения, %». Пример оценки по услуге дошкольного образования приведен в таблице 4.

Т а б л и ц а 4

Характеристика городов и районов по уровню обеспеченности услугами дошкольного образования за 2012 г.

Города и районы	Обеспеченность местами в дошкольных учреждениях, приходится детей на сто мест	Характеристика обеспеченности местами детей по городам и районам	Рейтинг
Зыряновский район	95	Дети обеспечены местами в дошкольных организациях, есть резерв	1
Уланский район	96		
Глубоковский район	97		
Шемонаихинский район	98		
г. Курчатов	100	Дети обеспечены местами в дошкольных организациях: количество мест соответствует количеству детей или дефицит незначительный	1,5
Бородулихинский район	101		
г. Усть-Каменогорск	103		
г. Риддер	104		
г. Семей	110	Дети не обеспечены местами в дошкольных организациях: количество детей превышает количество мест	2
Бескарагайский район	122		

Примечание. Составлена авторами.

Результаты итоговой рейтинговой оценки, представленные в таблице 5, позволяют сделать вывод, что по уровню социальной привлекательности г. Усть-Каменогорск имеет сравнительно высокую степень обеспеченности и развитости основных компонентов социальной привлекательности. Проблемы выявлены в доступности услуг дошкольного и профессионально-технического образования из-за высокой нагрузки на социальную инфраструктуру города (на 100 мест в дошкольных организациях приходится 103 ребенка, на 100 мест в организациях технического и профессионального образования — 108 учащихся).

Т а б л и ц а 5

**Комплексная оценка социальной привлекательности населенных пунктов
Семей–Усть-Каменогорской городской агломерации**

Наименование городов и районов	Рейтинги по показателям социальной сферы						Рейтинги по жизнеобеспечивающей инфраструктуре				Средний рейтинг по социальной сфере	Средний рейтинг по жизнеобеспечивающей инфраструктуре	Суммарный рейтинг	Характеристика
	Здравоохранение	Дополнительное образование	Среднее образование	Техническое и профессиональное образование	Оказание ССУ	Водоснабжение, водоотведение, качество автодорог	Жилая площадь, доля строящихся и доля проживающих в аварийном жилье							
г. Усть-Каменогорск	1,5	1,5	1	2	1	1	1	1	1	1,4	1	2,4	Первая группа. Лидер по совокупным характеристикам жизнеобеспечивающей и социальной инфраструктуры	
Бородулихинский район	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1	1	1	1	1,5	1	2,5	Вторая группа. Нормальный уровень жизнеобеспечивающей и социальной инфраструктуры	
г. Курчатов	1	1,5	1	1	2	1,5	1	1	1,5	1,3	1,25	2,55	Третья группа. В целом достаточный уровень социальной привлекательности, но есть проблемы и в социальной, и в жизнеобеспечивающей инфраструктуре	
Шемонаихинский район	1,5	1	2	1	1,5	1	1,5	1	1,5	1,4	1,25	2,65	Четвертая группа. Низкий уровень социальной привлекательности. Высокая нагрузка на жизнеобеспечивающую инфраструктуру	
Глубоковский район	1,5	1	1	1	1,5	2	1,5	1,5	1,5	1,2	1,5	2,7		
г.Риддер	1,5	1,5	1	1	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,3	1,5	2,8		
Бескарагайский район	1,5	2	1,5	1	1	1,5	1,5	1,5	1,5	1,4	1,5	2,9		
Зыряновский район	2	1	2	1	1	2	1,5	1,5	1,5	1,4	1,75	3,15		
г.Семей	1,5	1,5	1	2	1	1,5	1,5	2	1,5	1,4	1,75	3,15		
Уланский район	1,5	1	1	1	1,5	2	2	2	2	1,2	2	3,2		

Примечание. Составлена авторами.

На уровень ниже по потенциалу социальной привлекательности расположились г.Курчатов и Бородулихинский район. В этой группе фиксируются незначительные проблемы обеспеченности и доступности услуг социальной сферы. В Бородулихинском районе необходимо устранить неудовлетворенную потребность в медицинских кадрах, помещениях и оборудовании. В г.Курчатове нужно расширить сеть организаций, оказывающих специальные социальные услуги.

В третью группу по социальной привлекательности входят г.Риддер, Шемонаихинский, Глубоковский районы, которые имеют достаточный уровень социальной привлекательности, но сформировалась необходимость в решении проблем социальной и жизнеобеспечивающей инфраструктуры. При этом г.Риддер, Шемонаихинский, Глубоковский районы в основном имеют проблемы, связанные с высоким спросом на услуги, который приводит к избыточной нагрузке на объекты социальной инфраструктуры, а в жизнеобеспечивающей инфраструктуре — к износу.

В четвертую группу, с наибольшими проблемами, входят г.Семей, а также Бескарагайский, Зыряновский, Уланский районы, которые характеризуются низким уровнем социальной привлекательности. Районы этой группы, наряду с проблемами, характерными для других групп в социальной сфере, имеют низкие показатели жизнеобеспечивающей инфраструктуры. В г. Семее, Уланском районе высокая нагрузка на жизнеобеспечивающую инфраструктуру обострила проблемы, связанные с дефицитом и благоустройством жилья, качеством питьевой воды, высоким износом дорог.

По результатам проведенного исследования можно сделать определенные выводы.

1. Достигнутый уровень урбанизированности крупных городов Восточно-Казахстанской области является сравнительно невысоким — 58,5 % (для сравнения: в Карагандинской области — 77,6 %, Павлодарской — 67,5 %). Процесс урбанизации также протекает медленными темпами — 0,2 % в год, против 0,7 % — в Карагандинской и 0,5 % — в Павлодарской областях.

2. В Усть-Каменогорской городской агломерации есть исторически сложившееся в период индустриальной экономики преимущество для формирования агломерационно-сетевой структуры расселения в урбанизированной зоне с высокой плотностью — 9,5 человека на кв. км (в урбанизированной зоне Карагандинской городской агломерации — 8,4 человека на кв. км). Одновременно негативный тренд — сокращение в ареале численности населения и уменьшение его плотности. Фактически продолжается тенденция урбанизации, когда население предпочитает крупный или средний город как место постоянного жительства по причине более высокого уровня его инфраструктурной обустроенности.

3. Тенденция урбанизации в её классической форме характеризуется ростом нагрузки на социальную и жизнеобеспечивающую инфраструктуру городов и районов, близко прилегающих к городам ядра агломерации. Если г.Усть-Каменогорск пока справляется с этой нагрузкой, т.е. является лидером по совокупным характеристикам социальной и жизнеобеспечивающей инфраструктуры, то в других населенных пунктах и районах агломерации есть проблемы. Наибольший объем накопленных проблем в жизнеобеспечивающей и социальной инфраструктуре наблюдается в городе Семее и Уланском районе, который непосредственно прилегает к г.Усть-Каменогорску и рассматривается мигрантами как привлекательный в геоэкономическом плане. В г. Семее и Уланском районе сверхвысокая нагрузка на жизнеобеспечивающую инфраструктуру создала необходимость решения проблем, связанных с высоким износом дорог, дефицитом жилья и его благоустройством.

4. Становление современного агломерационно- сетевого типа расселения населения в ареале Семей–Усть-Каменогорской городской агломерации связано, прежде всего, с инфраструктурным обеспечением качества жизни населения, что позволит предотвратить разрастание городов и разместить население в урбанизированной зоне, которая обеспечит городской образ жизни при проживании фактически в сельской местности. Эта цель может быть достигнута через решение ряда задач:

- улучшение жилищных условий за счет строительства новых благоустроенных жилых многоквартирных домов и арендного жилья;
- полное удовлетворение потребности населения в качественной питьевой воде за счет реконструкции и развития систем центрального и локального водоснабжения;
- модернизация дорог, обеспечение регулярного транспортного сообщения с центрами агломерации и другими населенными пунктами;
- повышение доступности и качества услуг здравоохранения путем достижения более высокого уровня оснащённости объектов здравоохранения, обеспечения помещениями медицинских работников в сельских населенных пунктах, полной комплектации медицинских учреждений специалистами и оборудованием;

- повышение доступности и качества всех ступеней образования: рост обеспеченности спортивными залами и медицинскими кабинетами в средних школах; ликвидация дефицита мест в дошкольных организациях и организациях технического и профессионального образования;
- рост обеспеченности и доступности услуг специального социального обслуживания (полустационары, центры дневного ухода, центры реабилитации).

Решение этих задач местными органами управления позволит перейти к агломерационно-сетевой системе расселения населения в Семей–Усть-Каменогорской городской агломерации, уменьшить нагрузку на социальную инфраструктуру крупных городов, чему будет способствовать повышение комфортности жизни в обустроенной сельской местности.

Список литературы

- 1 The Handbook of Evolutionary Economic Geography. R.Boschima and R.Martin (eds.). Cheltenham: «Edward Elgar», 2001. — 474 p.
- 2 Экономика народонаселения: Учебник / Под ред. В.А.Ионцева. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 667 с.
- 3 Эльханов Р.К. Полюсы развития и точки роста инновационной экономики // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Сер. Экономика и право. — 2012. — № 2. — С. 21–28.
- 4 Бёрье Йоханссон, Джон М.Квигли. Агломерации и сети: эффекты в пространственной экономике // Пространственная экономика. — 2008. — № 4. — С. 36–41.
- 5 Моисеенко Н.Л. Городская агломерация как объект социологического исследования // Регион: экономика и социология. — 2010. — № 1. — С. 168–179.
- 6 Ланно Г. Городские агломерации СССР — России: особенности динамики в XX вв. // Российское обозрение. — 2007. — № 4–5 (22) — С. 52–67.
- 7 Ильин В.А., Малышев Р.Ю. и др. Формирование городской агломерации. — Вологда: ВНКЦ, 1996. — 349 с.
- 8 Моисеенко Н.Л. Социально-территориальная структура пространства городской агломерации. Экономика России и Сибири: прошлое, настоящее и будущее. — Новосибирск: Изд-во ИЭОПП СО РАН, 2008. — С. 251–265.
- 9 Алимбаев А.А., Притворова Т.П. Экономический потенциал региона: оценка, пространственная организация, перспективы размещения деятельности в экономике нового качества. — Караганда: ТОО «Санат-Полиграфия», 2009. — 414 с.

References

- 1 The Handbook of Evolutionary Economic Geography. R.Boschima and R.Martin (eds.). Cheltenham: «EdwardElgar», 2001, p. 474.
- 2 Economics of population: Textbook / Under edition of V.A.Iontsev, Moscow: INFRA-M, 2007, p. 667.
- 3 Elhanov R.K. *Modern science: actual problems of theory and practice. Edition of «Economy and Law»*, 2012, 2, p. 21–28.
- 4 Borje Johansson, John M.Quigley. *Spatial economics*, 2008, 4, p. 36–41.
- 5 Moiseenko N.L. *Region: Economics and sociology*, 2010, 1, p. 168–179.
- 6 Lappo G. *Russian review*, 2007, 4–5 (22), p. 52–67.
- 7 Ilyin V.A., Malyshev R.Yu. etc. *Formation of urban agglomeration*, Vologda: VRCC, 1996, 349 p.
- 8 Moiseenko N.L. *The Economy of Russia and Siberia: past, present and future*, Novosibirsk: Publishing House of the IEIE SB RAS, 2008, p. 251–265.
- 9 AlimbaevA.A., Pritvorova T.P. *The economic potential of the region: assessment, spatial organization, perspectives of activity distribution in the economy of a new quality*, Karaganda: LLP «Sanat-Printing», 2009, 414 p.

Т.П.Притворова, Р.Е.Қосдаулетова

Шығыс Қазақстандағы агломерацияны дамыту: алғышарттар мен өсу шарттары

Мақалада Шығыс Қазақстандағы агломерациялық құрылымдардың қалыптасуының ерекшеліктері басқа экономикалық мамандану және демографиялық жағдайы бойынша ұқсас өңірлермен салыстырмалы түрде қарастырылған. Авторлар аймақтың кенттену деңгейі мен кенттену қарқынын, демографиялық серпін түрлерін бағалаған. Агломерациялық құрылымның даму шектеулерін анықтау мақсатымен кенттену аймағындағы орналасқан қалалар мен аудандардың әлеуметтік тартымдылығының рейтингтік бағалауы қолданылған. Бағалау нәтижелерін авторлар аймақ халқының орналасуының агломерациялық-тораптық құрылымының қалыптасуына бағытталған жағдайлар туғызу бойынша шаралар жүйесін әзірлеу мақсатымен қолданады.

Т.Р.Притворова, Р.Е.Косдаuletova

Development of the agglomeration area in Eastern Kazakhstan: background and growth conditions

The peculiarities of agglomeration structure in Eastern Kazakhstan in comparison with regions similar in economic specialization and demographic behavior are considered in the article. The authors evaluated: the level of urbanization, dynamics of urbanization in the region, types of demographic dynamics. To identify restrictions of agglomeration structure development the social rating of the attractiveness of cities and regions of urbanized areas is applied. The authors use evaluation results to develop a system of measures on creation of conditions for the formation of agglomeration-network structure for the resettlement of the population in the region.

УДК 339.137(100)+(574)

Б.Г.Нурпеисов

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

Актуальность изучения конкуренции и определяющих ее факторов в мире и в Казахстане

В статье отмечено, что глобализация и интеграция экономик мира повышают актуальность исследования проблемы конкурентоспособности товара, предприятия, отрасли, страны. Подчеркнуто, что среди ведущих ученых мира не сформировано единого мнения о понятии «конкурентоспособность». Сделан вывод, что по этой проблеме есть различные точки зрения, которые имеют в основном сравнительные значения. Уделено внимание теории конкурентного преимущества, которая всесторонне исследована под руководством профессора Гарвардского университета Майкла Портера. Описаны детерминанты конкурентных преимуществ страны (модель ромба Портера). Доказано, что конкурентная среда в Казахстане находится в стадии формирования, поэтому управление этим процессом является одной из актуальных проблем дальнейшего развития республики.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентная среда, конкуренты, повышение, формирование, изучение, развитие, подходы, управление.

Значимость проблемы конкуренции на рынках и повышения конкурентоспособности

Изучению конкуренции и определяющих ее факторов уделяется в настоящее время особое внимание. Конкуренция рассматривается как эффективное средство саморегулирования экономики, развития отраслей, поскольку позволяет координировать индивидуальные усилия субъектов рынка. Конкурентная среда формируется не только под влиянием борьбы внутриотраслевых конкурентов. Определенное влияние на конкурентную среду в отрасли оказывают предприятия, производящие товары-заменители, предприятия – пришельцы из других отраслей, а также поставщики и потребители продукции. При определенных условиях все они могут значительно влиять на силу, с которой ведется конкурентная борьба на изменение позиции организаций на рынке. Так, для понимания природы и характера конкурентной среды в отрасли М.Портер считает необходимым учитывать;

- а) соперничество среди конкурирующих на данном рынке продавцов («центральный ринг»);
- б) конкуренцию со стороны товаров, являющихся заменителями;
- в) угрозу появления новых конкурентов;
- г) позиции поставщиков, их экономические возможности;
- д) позиции потребителей, их экономические возможности.

Как известно, основными механизмами рыночной экономики являются спрос и предложение, цена, конкуренция. В связи с интеграцией экономик нарастает объективная необходимость рассмотрения данной проблемы в теоретическом и методологическом аспектах.

Видные ученые-экономисты мира имеют различные точки зрения по проблемам теории и методологии конкурентоспособности.

*Исследование проблем теории и методологии
конкурентоспособности видными учеными-экономистами мира*

С давних времен исследователи уделяли значительное внимание соревновательным отношениям в экономике. Однако наиболее целостные положения теории конкуренции были сформированы в конце XVII – начале XIX вв. представителями классической школы экономической теории. Конкуренция рассматривалась ими в качестве главной силы, которая устанавливает рыночные цены на «естественном» уровне.

Проведенное теоретическое исследование позволяет проследить эволюцию взглядов видных западных исследователей на сущность конкуренции, на толкование понятий, связанных с конкурентоспособностью предприятия.

1. Понятие совершенной конкуренции впервые было сформулировано основоположником экономической теории, выдающимся английским экономистом А.Смитом в работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» [1; 79–396]. Он отмечает, что в конкурентном рынке есть «невидимая рука». Отдельные лица, мотивируя этим личные интересы, вступают в активную деятельность, в то же время они создают и приумножают общественную стоимость и вносят свои доли для продвижения экономики в целом.

2. Идеи А.Смита были дополнены исследованиями Д.Рикардо [2; 397–473], который ввел понятие «сравнительные конкурентные преимущества». Классик теории «сравнительного преимущества» Д.Рикардо предлагает рассматривать вопрос оптимального распределения производственных ресурсов в «статическом» положении. Согласно этой концепции для того чтобы быть эффективным, любому экономическому субъекту, будь то отдельный товаропроизводитель или страна, необходимо специализироваться на производстве тех товаров, для изготовления которых у него имеются необходимый опыт и более низкие издержки.

3. Дальнейшее развитие теория конкуренции получила в рамках неоклассического направления экономической теории.

Согласно У.С.Джевонсу, представителю математической школы неоклассической теории, условием для существования совершенного рынка является наличие только одной цены на одинаковый товар. Его последователь Ф.И.Эджуорт в труде «Математическая психика» (1881) первым попытался дать систематическое и строгое определение совершенной конкуренции и выявил четыре условия для ее существования.

Выдающийся представитель неоклассической школы А.Маршалл несколько отошел от воззрений своих современников — в книге «Принципы экономической науки» его трактовка конкуренции ближе к идеям А.Смита. По его мнению, на рынках, где разворачивается свободная конкуренция, силы спроса и предложения действуют свободно. Не существует прочного объединения торговцев на обеих сторонах. Каждый выступает самостоятельно, т.е. покупатели обычно беспрепятственно конкурируют с покупателями, а продавцы столь же беспрепятственно конкурируют с продавцами. При этом, несмотря на то, что каждый выступает сам за себя, его осведомленность о деятельности других обычно вполне достаточна, чтобы не соглашаться продавать по меньшей цене или покупать по большей, чем все остальные [3; 257].

4. Дальнейшее развитие теории конкуренции такими известными зарубежными экономистами, как Ф.Найт, Дж. Б.Кларк, Д.Робертсон, Л.Роббинс, Дж. Вайнер, Р.Харрод, Й.Шумпетер, Г.Хотеллинг, П.Сраффа, А.С.Пигу, Дж. Робинсон и другие осуществлялось в направлении преодоления ограничений маршаллианской теории отраслевого равновесия.

Так, Дж. Б.Кларк обратился к взглядам Ф.И.Эджуорта и дополнил его условия для существования совершенной конкуренции двумя новыми элементами — подвижностью ресурсов и моделью стационарной экономики. По его мнению, чтобы конкуренция действовала с идеальной законченностью, необходимо сделать труд и капитал абсолютно подвижными. Кроме того, Кларком были обозначены условия, при которых они обнаруживают совершенную подвижность, и отмечено, что легальная монополия разрушает эту подвижность [4;447].

Развитие экономики в начале XX в., появление крупных монополий и увеличение роли государственной политики в регулировании экономики обусловили появление в экономическом анализе некоей промежуточной структуры — концепции «монополистической конкуренции», сформулированной в работах «Теория монополистической конкуренции» (Э.Чемберлин) и «Теория несовершенной конкуренции» (Дж. Робинсон).

5. Критика концепции совершенной конкуренции, начатая Э.Чемберлином, была продолжена в работах Й.Шумпетера, являющегося автором теории эффективной конкуренции. Согласно этой теории нововведения являются более эффективной основой для конкуренции нового типа, чем ценовая конкуренция [5; 540].

6. Продолжением концепции Й.Шумпетера стали работы австрийского экономиста Ф.Хайека, критиковавшего использование экономической теорией понятия «конкуренция». Согласно его точке зрения, конкуренцию следует рассматривать в двух различных аспектах — в качестве стратегии взаимодействия фирм на рынке и как движущую силу экономической жизни. Исходя из этого конкуренция может рассматриваться как динамический процесс, когда она выступает стимулом к изменению экономической среды, и как статическая модель, когда на рынке установлено конкурентное равновесие.

При этом Хайек трактует конкуренцию как метод открытия, приращения знаний, что достигается в результате обнаружения производителями новых потребностей, а потребителями — новых способов их удовлетворения, а также оценки экономическими агентами того, насколько лучше или дешевле они могут удовлетворять чьи-то потребности по сравнению с остальными [6; 5–14].

7. Продолжая традиции неоавстрийской школы, И.Кирцнер ставит во главу угла рыночного процесса такие факторы, как субъективизм и недостаток знаний. Он рассматривает предпринимателя как обязательное условие существования рынка, так как именно предприниматель выступает в качестве точки совмещения спроса и предложения. Кирцнер полагает, что стремление предпринимателей получить прибыль является движущей силой конкурентно-предпринимательского рыночного процесса [7;239].

8. По мнению Г.Хэмела и К.Прахалада, одной лишь способности генерировать и накапливать знания для обеспечения конкурентоспособности предприятия недостаточно, так как предприятиям необходимо уметь их эффективно использовать. Для достижения успеха в конкурентной борьбе важно иметь «ключевые компетенции». Ключевыми компетенциями, на их взгляд, являются навыки и умения, которые позволяют предприятию предоставлять потребителям фундаментальные выгоды и тем самым успешно конкурировать [8; 357].

9. Последним значимым штрихом в развитии теории конкуренции стали работы Дж.Мура [9; 297], а также исследования, опубликованные А.М.Бранденбургером и Б.Дж.Нейлбаффом [10;288].

Дж. Мур рассматривал бизнес-среду как живую экосистему, в которой конкуренция сосуществует с эволюцией и кооперацией, т.е. предприятия не только конкурируют между собой за долю рынка, но и находят способы сотрудничества. Схожие мысли прослеживаются в работе А.М.Бранденбургера и Б.Дж.Нейлбаффа, которые предприняли попытку использования теории игр для описания «соконкуренции» субъектов экономики, под которой они понимали процесс взаимодействия субъектов, где одновременно наблюдаются как конкуренция, так и сотрудничество.

Подходы к определению конкурентоспособности приведенных выше авторов в целях наглядности сведены в таблице.

Т а б л и ц а

Основные подходы к определению понятия «конкурентоспособность» крупными зарубежными учеными

Автор	Подход к определению конкурентоспособности
1	2
А.Смит Д.Рикардо	Умение лучшим образом использовать абсолютные и сравнительные преимущества по сравнению с конкурентами
А.Маршалл	Способность предприятия снижать предельные издержки для предложения меньшей, чем у конкурентов цены
Дж. Б.Кларк	Не только способность успешно соперничать с конкурентами, но и

1	2
Э.Чемберлин Дж. Робинсон	умение обходить борьбу, развивая новые рынки дифференцированной продукции
Й.Шумпетер	Способность предприятия создавать новые технологии, новые рынки, идеи
Ф.Хайек	Способность предприятия приращивать знания для обнаружения новых потребностей или способов более полного и более дешевого удовлетворения старых потребностей
И.Кирцнер	Способность использовать имеющиеся предпринимательские способности для достижения успеха в конкурентной борьбе
Г.Хэмел К.Прахалад	Способность предприятия эффективно использовать имеющиеся ключевые компетенции для предоставления потребителям фундаментальной выгоды
Дж. Мур А.М.Бранденбургер Б.Дж. Нейлбафф	Способность предприятия не только успешно конкурировать за долю рынка, но и находить способы сотрудничества с конкурентами для получения взаимной выгоды

Примечание. Составлена на основе обобщения научных трудов авторов.

Как видно из таблицы, зарубежная экономическая наука на протяжении длительного времени уделяет большое внимание понятию конкурентоспособности. Вместе с тем проведенные за рубежом исследования показывают неоднозначность понятий, связанных с конкурентоспособностью, наличие различных трактовок, в зависимости от освещения поставленных в них вопросов. Все это позволяет заключить, что в зарубежной экономической литературе на сегодня не существует единого определения понятия, в котором бы ясно отражалась картина оценки этого свойства.

*Всестороннее исследование теории конкурентного преимущества
под руководством профессора Гарвардского университета М.Портера*

В современном мире институциональные условия не возникают спонтанно, а, как правило, создаются национальными или региональными структурами власти (институтами).

Теоретические исследования по институциональным условиям осуществлены М.Портером, который охарактеризовал конкурентные преимущества стран и контекст деятельности предприятий. По М.Портеру, конкурентная среда — это совокупность качественных и количественных показателей, характеризующих состояние развития конкуренции [11; 78].

Его трактовка положила начало маркетинговому подходу, отражающему сложившуюся на определенный момент координацию деятельности субъектов рынка. В своих исследованиях он доказал, что возникновение национальной среды, в которой компании зарождаются и обучаются конкурировать, обусловлено четырьмя следующими составляющими конкурентных преимуществ страны (модель ромба):

- наличие в стране факторов производства, необходимых для ведения конкурентной борьбы в данной отрасли;
- состояние спроса на внутреннем рынке;
- наличие в стране отраслей-поставщиков или других сопутствующих отраслей, конкурентоспособных на международном уровне;
- уровень конкуренции и условия создания организации и управления компаниями, характерные для данной страны.

Элементы модели ромба Майкла Портера представлены на рисунке.

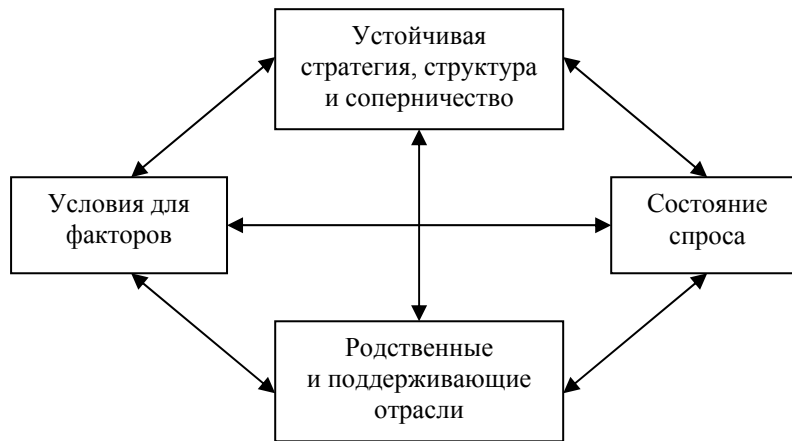


Рисунок. Детерминанты конкурентных преимуществ страны (модель ромба М.Портера)

Состояние спроса отражает его характер на внутреннем рынке для отраслевого продукта или услуг. Родственные и поддерживающие отрасли — это наличие или отсутствие в данной стране отраслей-поставщиков или других сопутствующих отраслей, конкурентоспособных на международном уровне. Устойчивая стратегия, структура и соперничество показывают существующие в стране условия для создания, организации и управления компаниями, а также характер внутренней конкуренции [12; 220].

Каждый в отдельности элемент этой модели не позволяет добиваться конкурентных преимуществ. Вместе с тем элементы ромба в совокупности обладают также свойствами взаимного усиления. Два элемента — внутренняя конкуренция и географическая концентрация особенно сильны в превращении ромба в единую систему: внутренняя конкуренция в связи с тем, что она стимулирует совершенствование по всем остальным ключевым позициям, а географическая концентрация — по причине порождения и усиления взаимодействия между четырьмя отдельными элементами.

Системный характер модели ромба проявляется также в том, что она формирует окружение, которое поддерживает кластеры конкурентоспособных отраслей в странах. Конкурентоспособные отрасли не разбросаны в экономике бессистемно — они обычно связаны друг с другом вертикальными (покупатель–продавец) или горизонтальными (общие потребители, технология, каналы) связями [12; 219–254]. По мнению М.Портера, роль правительства в достижении конкурентоспособности компаниями, скорее, косвенная, чем прямая.

*Управление процессом формирования конкурентной среды
как одна из актуальных проблем развития Казахстана*

Конкурентная среда в Республике Казахстан находится в стадии формирования, поэтому управление этим процессом является одной из актуальных проблем развития нашей страны.

Главная задача, стоящая перед управлением процессом формирования конкурентной среды в Казахстане, — повышение эффективности в целом всей системы экономики и каждого отдельного ее субъекта на конкурентной основе. Сущность управления процессом формирования конкурентной среды в Казахстане состоит в обеспечении механизма конкуренции в экономике как принципа координации деятельности субъектов рынка. Причем рассматривать управление процессом формирования конкурентной среды в Казахстане необходимо с учетом глобализации экономики.

При этом надо иметь в виду, что казахстанская экономика характеризуется отсутствием ряда производственных факторов, входящих в число элементов ромба М.Портера. Так, ощущается недостаток наличия квалифицированной рабочей силы и развитой инфраструктуры, необходимых для ведения конкурентной борьбы в какой-либо отрасли. Например, ранее, в условиях плановой экономики, оборудование производилось в необходимом масштабе в соответствии с государственным планом развития, сейчас же оно в значительных объемах закупается за рубежом. Заметим, что такая ситуация характерна для многих стран. М.Портер считает, что конкуренция на внутреннем рынке наиболее важна в связи с мощным стимулирующим влиянием, которое она оказывает на остальные элементы.

В Казахстане в годы форсированной индустриализации были созданы крупные предприятия, ориентированные главным образом на внутренний рынок, а затем рынок стран – членов Совета Экономической Взаимопомощи (СЭВ). Вследствие распада этих взаимосвязей возрастает роль государства в смене приоритетов развития, а именно в смене ориентации с либерально-рыночной, чреватой опасностью сбоев в механизме саморегулирования экономики, основанной на принципе свободной конкуренции («провалы» рынка, «провалы» политики), на государственно-корпоративистскую, с опорой на продуманную и гибкую экономическую стратегию, использующую частный национальный и иностранный капитал.

Список литературы

- 1 *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики. Предисл. И.А.Столярова. — М.: МП «ЭКОНОВ», «КЛЮЧ», 1993. — 475 с.
- 2 *Рикардо Д.* Начала политической экономии и налогового обложения // Антология экономической классики. Предисл. И.А.Столярова. — М.: МП «ЭКОНОВ», «КЛЮЧ», 1993. — 475 с.
- 3 *Маршалл А.* Принципы экономической теории. Т. 1: Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1993. — 257 с.
- 4 *Кларк Дж.Б.* Распределение богатства: Пер. с англ. — М.: Экономика, 1992. — 447 с.
- 5 *Шумпетер Й.* Капитализм, социализм и демократия: Пер. с нем. — М.: Экономика, 1995. — 540 с.
- 6 *Хайек Ф.* Конкуренция как процедура открытия // Мировая экономика и междунар. отношения. — 1989. — № 12. — С. 5–14.
- 7 *Кирцнер И.* Конкуренция и предпринимательство: Пер. с нем. — М.: ЮНИТИ -ДАНА, 2001. — 239 с.
- 8 *Hamel G., Prahalad C.K.* Competing for the Future. — Boston: Harvard Business School Press, 1994. — 357 p.
- 9 *Moore J.F.* The Death of Competition. — NY: Harper Business, 1996. — 297 p.
- 10 *Brandenburger A.M., Nalebuff B.J.* Co-opetition: A revolutionary mindset that combines competition and cooperation. — NY: Currency Doubleday, 1998. — 288 p.
- 11 *Портер М.* Международная конкуренция. Конкурентные преимущества отрасли: Пер. с англ. — М.: Междунар. отношения, 1993. — 896 с.
- 12 *Портер М.* Конкуренция: Учеб. пособие: Пер. с англ. — М.: Издат. дом «Вильямс», 2000. — 495 с.

References

- 1 *Smith A.* *Anthology of economic classics. Foreword by Stoliarov I.A.*, Moscow: MP «ECONOV», «KLUCH», 1993, 475 p.
- 2 *Ricardo D.* *Anthology of economic classics. Foreword by Stoliarov I.A.*, Moscow: MP «ECONOV», «KLUCH», 1993, 475 p.
- 3 *Marshall A.* The principles of economic theory, Vol. 1: Trans. from English, Moscow: Progress Publishers, 1993, 257 p.
- 4 *Clark G.B.* The distribution of wealth: Trans. from English, Moscow: Economics, 1992, 447 p.
- 5 *Schumpeter J.* Capitalism, Socialism and Democracy: Trans. from German, Moscow: Economics, 1995, 540 p.
- 6 *Hayek F.* *World Economy and International Relations*, 1989, № 12, p. 5–14.
- 7 *Kirzner I.* Competition and Entrepreneurship: Trans. from German, Moscow: UNITY-DANA, 2001, 239 p.
- 8 *Hamel G., Prahalad C.K.* Competing for the Future, Boston: Harvard Business School Press, 1994, 357 p.
- 9 *Moore J.F.* The Death of Competition, NY: Harper Business, 1996, 297 p.
- 10 *Brandenburger A.M., Nalebuff B.J.* Co-opetition: A revolutionary mindset that combines competition and cooperation, NY: Currency Doubleday, 1998, 288 p.
- 11 *Porter M.* International competition. Competitive advantages of the industry: Trans. from English, Moscow: International Relations, 1993, 896 p.
- 12 *Porter M.* Competition: Tutorial: Trans. from English, Moscow: Publishing house «Williams», 2000, 495 p.

Б.Г.Нұрпейісов

Әлемдегі және Қазақстандағы бәсекені және оны анықтайтын факторларды зерттеу өзектілігі

Әлемдік экономиканың жаһандануы және интеграциясы тауардың, кәсіпорынның, саланың, жеке елдің бәсекеқабілетін арттыратындығы көрсетілген. Әлемнің жетекші ғалымдарының арасында «бәсекеқабілеттілігі» туралы бірыңғай ұғымның қалыптаспағандығы айтылған. Осы мәселе жайында салыстырмалы маңызы бар әр түрлі көзқарастар орын алып отырғандығы туралы қорытынды жасалған. Гарвард университетінің профессоры Майкл Портердің жетекшілік етуімен жан-жақты зерттелген бәсекелік артықшылық іліміне көңіл бөлінген. Елдің бәсекелік артықшылықтарының (Портер ромбы үлгісі) детерминанттары суреттелген. Бәсекелік орта Қазақстанда қазіргі кезде қалыптасу кезеңінде тұрғаны дәлелденген. Сондықтан осы үдерісті басқару Республиканың одан әрі дамуы үшін өзекті мәселе болып табылатындығы пайымдалған.

B.G.Nurpeisov

The relevance of studying the competition and determine its factors in the world and Kazakhstan

It is noted that globalization and integration of world economies improve the relevance of research on competitiveness issues of goods, company, industry and country. It is emphasized that among the world's top scientists there are not formed a consensus on the concept of «competitiveness». It is concluded that there are different points of view on this issue which are mainly comparative values. Attention is paid to the theory of competitive advantage, which is comprehensively researched by Professor Michael Porter of Harvard University. It is described the determinants of competitive advantages (Porter's diamond model). It is proved that the competitive environment in Kazakhstan is in the process of formation. Therefore the management of this process is one of the most pressing challenges of the future of the country.

ӨОЖ 339.5(574):339.54:061.1(100)

Г.Б.Мамраева¹, К.К.Рахимжанова¹, Т.М.Мұхтарова²¹Қарағанды «Болашақ» маңызды білім беру колледжі;²Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік университеті (E-mail: tolganay93@mail.ru)

Қазақстанның Дүниежүзілік сауда ұйымына кіру мәселесі

Мақалада Қазақстанның Дүниежүзілік сауда ұйымына кіру мәселесі қарастырылды. Дүниежүзілік сауда ұйымына кірудің тиімді жақтары талданып, ел экономикасы дамуы, отандық салалардың шетелмен бәсекелестігі туралы сөз болады. Қазақстанның Дүниежүзілік сауда ұйымына кіруге мақсат-міндеттері белгіленіп, Ұйымға енудегі маңызды мәселелер талданып, негізгі бағыттары да айқындалған. Жалпы, жаһандану заманындағы Қазақстанның Дүниежүзілік сауда ұйымына мүше болуының маңыздылығы, ел үкіметінің осы орайда атқарып жатқан бірқатар жұмыстары, олардың елдің сыртқы экономикалық саясатындағы басты бағыттары аталып көрсетілген.

Кілт сөздер: Дүниежүзілік сауда ұйымы, әлемдік сауда қатынастары, Уругвай раунды, Кедендік одақ, дүниежүзілік экономика, халықаралық нормативтер мен стандарттар, кедендік баж, экспорт, импорт, ұлттық сауда саясаты.

Ғаламдық нарықтағы әлемдік сауданың дамуы әлем экономикасының барынша дамуына әсерін тигізбек. Бұл бағыттағы маңызды мәселенің бірі Дүниежүзілік сауда ұйымына (ДСҰ) кіру болып табылады. Әлем экономикасындағы тауарлардың басым бөлігіне сыртқы сауда арқылы қол жеткізілетіндіктен, Дүниежүзілік сауда ұйымына кіру — қазіргі таңда әрбір ел үшін тиімді болмақ. Дүниежүзілік сауда ұйым әлемдік сауда қарым-қатынастарының шыңы, халықаралық сауда нарығына енудің бірден-бір жолы болып табылады. Дүниежүзілік сауда ұйымының басты қағидасы — отандық

және шетелдік тауарлардың бірдей әлемдік сауда нарығында бәсекелестікке түсуі болып отыр. Дүниежүзілік сауда ұйымына кіру біздің елімізге, біріншіден, қазақстандық тауар өндірушілердің әлемдік нарықтағы болашағының өсуіне, екіншіден, Қазақстанның өз тауарлары мен қызметтерін сыртқа экспорттауына мүмкіндік береді. Алайда біздің тауарларымыздың халықаралық стандартқа сәйкес болуы шарт.

Ғаламдану жағдайындағы мемлекеттің негізгі басымдығы — ұлттық экономиканың дамуына ықпал ету. Осы мақсатқа жету үшін әлемдік шаруашылыққа, оның ішінде ДСҰ-на, интеграциялануындағы тәуекелдіктерін мейлінше азайту қажет. Дүниежүзілік сауда ұйымы қаржы, тауарлар және еңбек ресурстарының еркін қозғалысының жалпы қабылданған біртекті ережелері мен қағидаларға ие ғаламдық экономикалық интеграцияны қамтамасыз ете алатын бүкіл әлемдік еркін сауда аймағын құруға бағытталған. Дүниежүзілік сауда ұйымы — әлемді бірыңғай нарыққа айналдырудың, кедендік тежеулерді азайтудың және әр түрлі елдердегі экономикалық заңдарды біртектіленуінің маңызды құралы [1–5].

Дүниежүзілік сауда ұйымы 1995 жылдың 1 қаңтарында Швейцарияның Женева қаласында Уругвай раунды келіссөздерінің нәтижелері бойынша құрылған болатын. Дүниежүзілік сауда ұйымына 157 ел мүше болса, 30 мемлекет пен 60-тан астам халықтық ұйымдар оның әр түрлі бөлімшелерінің қадағалаушысы мәртебесіне ие. Қазақстанның да Дүниежүзілік сауда ұйымына кіру үдерісі 1996 жылғы 26 қаңтарда ұйым хатшылығына ресми өтініш беруден басталған болатын. 1996 жылдың ақпанынан бастап, Қазақстан қадағалаушы ел болып келеді.

Дүниежүзілік сауда ұйымы — бұл елдер арасындағы халықаралық сауда қатынастарын халықаралық ережелер көмегімен реттейтін халықаралық экономикалық ұйым. ДСҰ құрылымы жоғарғы орган — министрлік конференция негізінде құрылған. Конференция 2 жылда 1 рет шақырылады.

Дүниежүзілік сауда ұйымының мақсаты:

- Дүниежүзілік сауда ұйымының ережелері негізінде халықаралық қызмет көрсету саудасын реттеу, келіссөздер жүргізу;
- өндірістік және ауылшаруашылық тауарлар саудасындағы кедергілерді барынша азайту және әлемдік нарықтағы еркін, әділ бәсекелестікке жағдай жасау;
- ұлттық құқықтық жүйелердегі интеллектуалдық меншік құқықтары аспектілері саласында тиімді қорғаныс тетігін жасау;
- сауда дауларын реттеудің көпжақты тиімді тетігін құру, оған мүше-елдердің ұлттық саясатының мониторингін жүзеге асыру болып табылады.

Дүниежүзілік сауда ұйымының ең басты міндеті — халықаралық саудадағы тұрақты саудасаттыққа мүмкіндік туғызу. Дүниежүзілік сауда ұйымына кіретін елдердің үлесі әлемдік тауар айналымының 95 %-ын құрайды, яғни бүкіл әлемдік нарықты қамтиды.

Дүниежүзілік сауда ұйымы негізге алатын басты қағидалар мен ережелер де бар, олар:

- 1) кемсітусіз жүргізілетін сауда — шетелдік тауарлар мен қызмет көрсетулерге ұлттық тәртіпті ұсыну;
- 2) Дүниежүзілік сауда ұйымдарына қатысушы-елдер әзірлеген халықаралық сауда нормаларын қабылдау;
- 3) Уругвай раунды келісімдерінің пакеті ережелерімен құжаттарды сәйкестендіру;
- 4) халықаралық саудаға бәсекелестікті ынталандыру.

Дүниежүзілік сауда ұйымының қызметі бірігіп оны құрайтын көпжақты және шектеулі мүшелер саны бар сауда келісімдерін жүзеге асыру және реттеу; көпжақты сауда келісім сөздері үшін форумдар қызметін жүзеге асыру; сауда дауларын реттеу жолдарын іздестіру; ұлттық сауда саясатын бақылау; ғаламдық экономикалық саясатты жүзеге асырудағы өзге де халықаралық ұйымдармен қатынасу болып табылады.

Дүниежүзілік сауда ұйымдарының келісімдері сыртқы сауданы, оның ішінде экспортты арттыруға мүмкіндік береді және қатаң көпжақты ережелер нәтижесінде қауіпсіз және болжамды саудаға қол жеткізуге мүмкіндік береді. Мысал ретінде Дүниежүзілік сауда ұйымдарының төмендегі келісімдерін келтіруге болады: Текстиль мен киім жөніндегі келісім — Дүниежүзілік сауда ұйымдарына мүше емес елдер бұл келісімде көзделген сауданы либеризациялаудан түсетін артықшылықтарды қолдана алмайды. Бұл текстиль мен киімге импорттық квоталарды біртіндеп азайту мен өтпелі кезеңдегі он жыл ішінде тауарларға квоталарды арттыруға да тікелей қатысты. Сонымен қатар Дүниежүзілік сауда ұйымдарына мүше емес елдердің текстиль және киім экспорты

жөніндегі жаңа шектеулер енгізілуі мүмкін. Ауыл шаруашылығы жөніндегі келісім — бұл келісімде көзделген нарыққа енуде Дүниежүзілік сауда ұйымдарға мүше емес елдер елеулі артықшылықтарға ие бола алмайды. Олардың ауылшаруашылық өнімдерінің экспортына Дүниежүзілік сауда ұйымдарын жүргізген тарификацияның нәтижесінде кеден баждарының жоғары қойылымдары салынады. Ауылшаруашылық келісімі Дүниежүзілік сауда ұйымдары мүшелерінің ауылшаруашылық өнімдеріне сандық импорттық шектеулерді салуға рұқсат етпесе де, Уругвай раундының нәтижесінде кейбір ірі мүше-елдердің заңнамасы өзгертілді, ал олардың Дүниежүзілік сауда ұйымдарға мүше емес елдердің ауылшаруашылық импортына сандық шектеулер салуларына мүмкіндіктері бар. Дүниежүзілік сауда ұйымына мүше болудың артықшылықтары:

1. Дүниежүзілік сауда ұйымдарының мүшелерімен сауда қатынастары дамуының болжамы мен нақтылығы.
2. Дүниежүзілік сауда ұйым мүшелерінің құқықтарын пайдалану.
3. Сауда саясатының ашықтығы мен сауда қатынастарындағы қауіпсіздікті қамтамасыз ететін сауда серіктестерінің тәжірибесі.
4. Сауда серіктестерімен құқықтар бұзылған жағдайда оларды Дүниежүзілік сауда ұйымы шеңберінде шешу механизмін қолдану.
5. Дүниежүзілік сауда ұйымының көпжақты сауда келісімдеріне тиімді қатысу нәтижесінде өзінің сауда және экономикалық мүдделерін қорғаудағы құрал ретінде қолдану.

Қазақстанның Дүниежүзілік сауда ұйымына мүше болуының негізгі мақсаты — сыртқы сауда мен ішкі тауар өндірудің тұрақты экономикалық даму бағыттарын қарастыру. Қазақстан Үкіметі Дүниежүзілік сауда ұйымдарына кіру елдің сыртқы экономикалық саясатындағы басты бағыттардың бірі екенін атап көрсеткен болатын. Еліміздегі индустриалды-инновациялық үрдістердің дамуы енді ғана басталып жатқандықтан, ұлттық экономикамыздың дамуында әлі күнге шешімін таппай келе жатқан түйінді мәселелер көп. Күні бүгінге дейін Дүниежүзілік сауда ұйымдарына кіре алмай келе жатқанымыз да — көп мәселенің бірі. Қазақстанның Дүниежүзілік сауда ұйымдарына кіруімен республика экономикасы жаңа технологиялар мен инвестициялар көмегімен дами бастамақ, отандық салалар импортпен бәсекелестік күресте нығаймақ. Өнеркәсіп тауарларына тарифтер де төмендейді; ауылшаруашылық өнімдерінің, ішкі экспорт субсидияларының тарифтері төмендейді; шетелдік компаниялардың қазақстандық нарыққа енуіне ықпал ету жағдайлары жасалады; сондай-ақ мемлекеттік заңнамалар әлемдік стандарт негізінде жасалмақ.

Дүниежүзілік сауда ұйымдарына кіруде келіссөздер төмендегі бағыттарда: тауарларды нарыққа шығару, қызмет түрлерін нарыққа шығару, жүйелі мәселелер, ауыл шаруашылығын қолдау арқылы жүргізілуі керек.

Қазақстанның Дүниежүзілік сауда ұйымдарға қосылудағы мақсаттары мен міндеттері:

- Дүниежүзілік экономикаға ықпал жасау үрдісін күшейту;
- Дүниежүзілік сауда ұйымының ережелері негізінде халықаралық сатуды реттеу;
- Дүниежүзілік сауда ұйымдарына мүше-елдердің ұлттық сауда саясатына бақылауын жүзеге асыру;
- қазақстандық тауарлар мен қызметтерді экспорттау үшін дүниежүзілік нарықтарға қолжетімділік;
- халықаралық нормалар мен стандарттарға сәйкес елдің сауда заңнамасын реттеу;
- елдегі болжанатын сауда-инвестициялық ортаны қалыптастыру.

Қазақстанның Дүниежүзілік сауда ұйымдарына кірудегі басты мәселелеріне шетелдік тауарлардың қазақстандық нарыққа ену шарттары, ауылшаруашылық және өнеркәсіптік тауарлар; шетелдік компаниялардың қазақстандық нарыққа кіру шарттары жатады.

Қазақстанның Дүниежүзілік сауда ұйымдарына енуінің жүйелі шарттарына нормативтік базаны өзгерту де жатады.

Қазақстанның Дүниежүзілік сауда ұйымдарына кіруінің негізгі бағыттары:

1. Дүниежүзілік сауда ұйымдарына кіре отырып, елдің әлеуметтік-экономикалық дамуының нақты деңгейіне сәйкес келетіндей міндеттерді алып, тек соларға лайықты келісім жасау керектігі.
2. Қытайдың позитивті тәжірибесін ескеріп, ұлттық кәсіпкерліктің кешенді, іргелі зерттелуіне ұйымдастыру жүргізілуі керек.

3. Дүниежүзілік сауда ұйымдарына кіру жағдайындағы ұлттық бизнесті мемлекеттік қолдаудың кешенді, көпдеңгейлі, жүйелі сипатқа ие болуы.
4. Ұлттық кәсіпкерлікті қолдау саясатында капиталдың өнеркәсіптегі шикізатты шығарушы саласынан өңдейтін, техниканы және ғылымды көп қажет ететін салаларына құйылуын ынталандыру керек.
5. Елдің Дүниежүзілік сауда ұйымдарына оңтайлы кіруі мен оған сәйкес ұлттық бизнесті қолдаудағы нарықтық емес саласын, жекелеп айтсақ, ғылым мен білім беруді мемлекеттік қолдау және қорғау.

Жалпы, еліміздің Дүниежүзілік сауда ұйымдарына оңтайлы кіруі туралы отандық сарапшылардың көзқарасына тоқталатын болсақ:

1. Жоғары технологиялық өндіріс орындарында қолданылатын технологияларды импорттауға жағдай жасау, оның ішінде әуе көліктеріне.
2. Елімізде шығарылатын тауарлар бойынша сыртқы жоғары импорттық баждарды қолдану.
3. Бәсекелестік импорттық бажға байланысты емес, демек, шығарылатын тауарлардың құнын төмендетіп, олардың сапасын жоғарылату керек.
4. Импорттық баж салығын көбейту керек. Баж салығын импортқа ғана өсірмей, экспортқа шығаратын тауарларға да өсіру керек. Сонда қазына көбеймек. Тауардың құнын төмендетіп, сапасын арттыру да қажет. Сонымен қатар өніммен ұсынылатын қызмет түрлерінің құнын төмендету керек. Ол не бермек? Қазақстанда өндіріс ошақтары жоқтың қасы, яғни, көп ештеңе өндірілмейді, өндіріс және өндіріске қажетті құралдардың бәрі сырттан келеді. Сырттан қандай баға қойылса, соған тәуелді болады және тасымал құнымен салынатын баж салықтары да бар. Өнімнің құны төмендесе, оның сапасы жоғарыламайды. Себебі өнім өндіруге кеткен шығындар табыстан асып кетеді. Осының бәрі жан-жақты шешімін тапқаны жөн.

Қазақстанның Дүниежүзілік сауда ұйымдарына кіруі, біріншіден, отандық өндірушілердің бәсекеге қабілеттілігін арттырады, бұл қазақстандық өнімнің әлемдік нарыққа шығуына мүмкіндік береді. Осы ұйымға қатысушылар тарапынан сауда кедергілері алынып тасталынады. Қазақстанның Дүниежүзілік сауда ұйымдарына кіру жөніндегі жұмысшы топқа осы ұйымның 38 мемлекеті кіреді, сонымен бірге нарыққа тауарларды шығару жөніндегі келіссөздерге 14 ел, ал қызмет нарығына қатысты 10 ел қатысады. Жалпы Қазақстанның Дүниежүзілік сауда ұйымдарына кіруіне әлі де көп дайындық керек, өйткені Қазақстан өнімдерді шикізат ретінде 90 %-ды экспорттайды; өз ішіміздегі өндіріс 18 %-ды ғана құрайды; кәсіпкерлер бәсекелестікке дайын емес.

Еліміз Дүниежүзілік сауда ұйымдарына кіру үшін мынадай экономикалық мәселелерді шешкені жөн: ҚР-да шағын және орта бизнесті дамыту, кәсіпкерлерге салықты жеңілдету және жағдай жасау; ауыл шаруашылығын реформалау. Ауылшаруашылық өнімдерін ішкі нарықта ғана емес, сыртқы нарыққа шығаратындай стандартқа сәйкес өндіру қажет. Басқа шет мемлекеттерден ет, сүт өнімдерін сатып алмай, елімізді өз өнімімізбен толықтай қамтамасыз ету қажет.

Дүниежүзілік сауда ұйымдарына кіру кейбір мемлекеттер үшін тиімді болса, кейбір мемлекеттер үшін тиімсіз болып отыр. Дүниежүзілік сауда ұйымдарына мүше болған 10 жыл ішінде Қырғызстан еліндегі өнеркәсіп өндірісі жоғалуға таяу. Ауыл шаруашылығы тарылып, егіншілік 35 есеге, мал шаруашылығы 30 есеге азайған. Сауда деңгейі артқанымен бәрі импорттық тауарлар негізін құрайды. Қырғызстанның ЖІӨ 98 %-ы импорттық тауарларды сатудан түседі.

ҚазНекстИнвест экспорт және инвестиция бойынша ұлттық агенттігінің мәліметінше, бүгінде қазақ елінде өңделген өнімдерді тұтынушы елдердің саны 105-ке жеткен. Отандық өнім жөнелтілетін алғашқы 5 мемлекетке (Қытай, Ресей, Швейцария, Түркия және Жапония мемлекеттері) еніп отыр. Қытайға мотор майы, аккумулятор және май өнімдері шығарылады. Ресейге макарон, қауын, шырын, тұз экспортталады, ал Қырғызстанға медициналық препарат пен химиялық тауарлар мен шикізаттар (өнімдер) шығарылып келсе, 2012 жылдан бастап, Hyundai жүк көлігі жөнелтіліп отыр. Қазақстанда өндірілген тауарлардың экспорты — 2012 жылы 22 %-ға артқан, 11,7 млрд АҚШ долларын құрады.

Дүниежүзілік сауда ұйымдарына мүшелікке өту қазіргі таңда ел экономикасын тұрақтандырушы факторға айналып отыр. Сонымен, Дүниежүзілік сауда ұйымының Қазақстан үшін берері мол болмақ. Үш мемлекет бірігіп құрған Кеден одағы аясындағы сауда-саттыққа көз жүгіртсек, 2011 жылғы қаңтар-қазанда ҚР-ның Кеден одағы елдерімен өзара сауда айналымы 19 млрд 559 млн АҚШ долларын құрады. Бұл 2010 жылдың статистикасына қарағанда 45 %-ға артық. Оның ішінде экспорт

— 6 млрд 166 млн АҚШ долларына (51 %-ға) өсті. Импорт 13 млрд 392 млн АҚШ долларын құрады. Қазақстан Республикасының экспортының құрылымы, %-бен:

- минералды өнімдер — 1,7;
- металдар және олардан жасалған бұйымдар — 23,7;
- химия өнімдері 6,8-ды құрады.

Қазақстан Республикасына Ресей Федерациясынан және Беларусь Республикасынан минералды өнімдер — 30,4 %, минералды жабдықтар — 23,1, металдар және олардан жасалған бұйымдар — 13,7, 12,1 % химиялық өнімдер импортталды.

2013 жылғы наурызда экспорттық жеткізілімдер бағасының газ конденсатына — 5,3 %, мысқа — 3,2, табиғи газға — 1,5, ферроқорытпаларға — 0,9 %-ға төмендеуі, олардың қорғасынға — 13 %, мырыш пен алюминийге —1,7 %-дан, мұнай өнімдеріне —1,2 %-ға жоғарылауы тіркелді. Импортталатын өнімдерден темекі —7,3 %, кофе — 4,2, құс еті — 2,6 %-ға арзандады, күріш — 9,8, макарон өнімдері — 7,6, қант — 4,5, өсімдік майы 4,4 %-ға қымбаттаған.

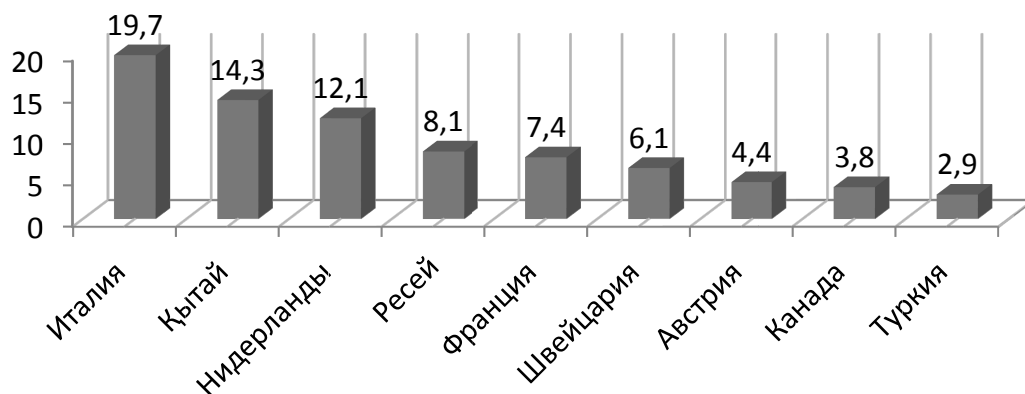
2013 жылғы қаңтар-наурыздағы сыртқы сауда айналымы 29,5 млрд АҚШ долларын құрады (2012 жылғы қаңтар-наурызбен салыстырғанда 4,9 %-ға аз), оның ішінде экспорт —20,1 млрд АҚШ доллары (7,9 % аз) және импорт — 9,4 млрд АҚШ доллары (2,5 %-ға өсті). Экспорт Кеден одағы елдерімен 1649,6 млн АҚШ долларын құрады, немесе 2012 жылғы қаңтар-наурызбен салыстырғанда 4,6 %-ға өсті, импорт — 3462,9 млн АҚШ доллары (8,8 %-ға аз) (кестені қара).

К е с т е

Сыртқы сауда айналымының 2012–2013 жылдар бойынша көрсеткіші

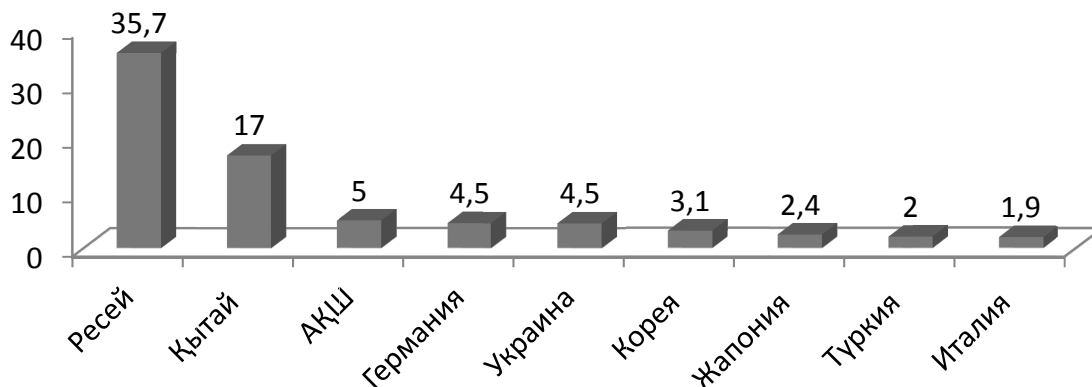
	2013 жылғы қаңтар-наурыз 2012 жылғы қаңтар-наурызға	2013 жылғы наурыз 2012 жылғы наурызға
Сыртқы сауда айналымы, оның ішінде	95,1	108,8
Экспорт	92,1	118,0
Импорт	102,5	92,9

2013 жылғы қаңтар-наурызда 2012 жылғы тиісті кезеңмен салыстырғанда ОЭР экспортының көлемі 8,3 % азайды. Мұнайды жеткізу көп деңгейде Италияға (28,1 % экспорттың жалпы көлемінен), Нидерландыға (14,7), Қытайға (13,6), Францияға (10,7), Австрияға (7,1 %) жөнелтілген (1-сур.).



1-сурет. Жекелеген елдер бойынша экспорт көлемі, %

Сонымен, жекелеген елдер бойынша экспорттың ең жоғарғы көлемін Италия — 19,7 %, Қытай — 14,3, Нидерланды — 12,1, Ресей — 8,1, Франция — 7,4, Швейцария — 6,1, Австрия — 4,4, Канада — 3,8, Түркия 2,9 %-ды құрап отыр (2-сур.).



2-сурет. Жекелеген елдер бойынша импорт көлемі, %

Жоғарыдағы суреттен көріп отырғанымыздай, Ресей — 35,7 %, Қытай — 17,0, АҚШ — 5,0, Германия — 4,5, Украина — 4,5, Корея Республикасы — 3,1, Жапония — 2,4, Түркия — 2,0, Италия 1,9 %-ды құраған. Ең жоғарғы импорт көлемін ДСҰ-на 2012 жылы кірген Ресей көрсетсе, ең төменгі импорт көлеміне Италия, Түркия мемлекеттері ие.

Жалпы, Дүниежүзілік сауда ұйымдарына мүшелікке өту барысында отандық сарапшылардың пікірі: «Ешбір ел өз шекарасы аумағында басқалардан оқшауланып, тұйық өмір сүре алмайды». Жаһандық бәсекелестікке кім қабілетті болса, алдағы уақытта сол елдің жолы ашық болмақ. Бұл — сыртқы сауда айналымын ұлғайтуда қазақстандық кәсіпкерлер үшін зор мүмкіндік.

Дүниежүзілік сауда ұйымы аясында кедендік баж салығын біріздендіру мәселесі бойынша мемлекеттер төмендегідей өлшемдерді басшылыққа ала отырып, жұмыс жасайды:

1. Белгілі бір өнімнің ел ішінде өзіндік өндірісі болуы есепке алынады. Егер ол болмаса, тұтынушылар мүддесін қорғау мүмкіндіктері қарастырылып, баж салығы соған сәйкес реттеледі.
2. Импорттың құрылымына мән беріледі.
3. Бірыңғай кедендік тарифті реттеу.

Бүгінгі таңда Қазақстанның Дүниежүзілік сауда ұйымына кіру процесі негізгі мәселелердің біріне айналып отыр. Қазақстан үшін: АҚШ, Еуропалық одақ, Канада, Австралия және Болгария мемлекеттерімен серіктестік үшін келіссөздер жүргізу маңызды болып табылады. Қазіргі уақытта Қазақстанның Дүниежүзілік сауда ұйымдарына кіруі жөнінде тиімді келіссөздер мен ресми кездесулер кестесі дайындалуда. Сонымен қатар Сыртқы істер министрлігінің шетелдік мекемелері Дүниежүзілік сауда ұйымдары мүшелері болып табылатын жеке елдерге саяси ықпалды күшейтуге бар мүмкіндіктерді жасауда.

Қазақстанның Дүниежүзілік сауда ұйымына ену талаптары жылдан жылға күрделенуде. Ішкі нарыққа шетел тауарлары мен қызметтерін енгізуде, отандық өндіріс пен ұлттық қауіпсіздікті ескеру туралы келісімдерде маңызды мәселелер тууы мүмкін. Сондықтан ұлттық мүдделерді қорғау туралы келісімдер жүргізуді Қытайдан үйренген жөн. Дүниежүзілік сауда ұйымына ену қарсаңында Қазақстанның алдындағы барлық мүмкіндіктер мен кемшіліктерді жан-жақты қарастыру, өндірісті құрылымдылық және технологиялық жаңартудың ұзақ мерзімдік стратегиясы мен индустриалды-инновациалық бағдарламасын, сондай-ақ ірі бизнестің шағын және орта бизнеспен үйлесімділігін тиімді жағдайда енгізу міндеттері туындайды.

Әдебиеттер тізімі

1 *Сақтаганова Э.Б.* Қазақстан және ДСҰ: Қазақстанның Дүниежүзілік сауда ұйымына кіру мақсаты мен талаптары // Жастар және қазіргі заманғы әлемдік мәселелер. Респ. студенттер және жас ғалымдар конф. материалдары. — Қарағанды: Болашақ-Баспа, 2012. — 398–399-б.

2 *Абдурашитов Р.* Капитал мобильнее трудовых ресурсов. Евросоюз опять консультирует Казахстан // Капитал. — 2008. — 23 окт. — № 74. — С. 3.

- 3 Салимбаева Р.О. Казахстан и Всемирная торговая организация // Вестн. КазГУ. Сер. экон. — 2000. — № 3,4. — С. 6,7.
- 4 Зарыққанқызы Қ. Қазаққа ДСҰ қақпасынан енетін күн жақын // Алаш айнасы. — 2011. — 21 желт. — 4-б.
- 5 [ЭР]. Қолжетімділік тәртібі: <http://www.stat.gov.kz-2013>

References

- 1 Saktaganova E.B. *Kazakhstan and WTO: Kazakhstan's entering to the WTO goals and requirements // Youth and the problems of modern time the materials of republic conference for students and young scientists*, Karaganda: Bolashak-Baspa, 2012, p. 398–399.
- 2 Abdurashitov R. *Capital*, 2008, 23 okt., 74, p. 3.
- 3 Salimbaeva R.O. *Bull. Economical p.*, 2000, 3–4, p. 6–7.
- 4 Zarykkankyzy K. *The day of entering Kazakhsatn to WTO is very close // Alash Ainasy*, 2011, 21 dez., p. 4.
- 5 [ER]. Acces mode: <http://www.stat.gov.kz-2013>

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

К вопросу о вхождении Казахстана во Всемирную торговую организацию

В статье рассмотрены вопросы вхождения Казахстана во Всемирную торговую организацию. Авторами приведены положительные аргументы в пользу вхождения нашей страны в ВТО, отмечая несомненное влияние данного шага на развитие отечественной экономики и конкурентоспособности ее отраслей с зарубежной экономикой. В статье обозначены цели и задачи вхождения Казахстана во Всемирную торговую организацию, рассмотрены имеющиеся проблемы в вопросах вхождения, а также определены основные направления решения вопросов. Кроме того, рассмотрены реальные шаги и меры, предпринимаемые Правительством РК во внешнеэкономической политике по вопросу членства Казахстана в ВТО в условиях мировой глобализации.

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

To the question of Kazakhstan's entering to the WTO

The article considers the accession of Kazakhstan to the World Trade Organization. The authors give the positive arguments in favor of joining our country to the WTO, noting the obvious impact of this step on development of the national economy and the competitiveness of its industries from foreign economies. The article identifies goals and objectives of entering Kazakhstan to the WTO, the problems on this question is examined and main directions are defined. Also, it considers practical steps and measures taken by our government in foreign economic policy on Kazakhstan's membership in the WTO in the context of globalization.

Ye.B.Aimagambetov, M.A.Assanova

Karaganda Economic University of Kazpotrebooyuz (E-mail: mail@keu.kz)

Sustainable development: myth or reality?

The meaning, content and main components of sustainable development are represented in the paper. The necessity of sustainable development principles, implementation of «Green» economy standards is shown in the paper. Author represents analysis of transition to new model of sustainable development in the Republic of Kazakhstan. Main difficulties and problems on this way are described in the paper. The necessity of sustainable development principles, implementation of «Green» economy standards is shown in the paper. Author represents analysis of transition to new model of sustainable development in the Republic of Kazakhstan. Main difficulties and problems on this way are described in the paper.

Key words: sustainable development, ecological regulation, society, economic growth, «Green economy», state regulation, governance, infrastructure, transition economy.

Definition „Sustainable development» is used nowadays in different aspects and refers to different objects: nature, human being, region, economy, society, ecology and etc.

This definition became very popular after 1987 when International commission on environment and development which was created by General Assembly UNO (Commission Brundtland) has given the following definition of sustainable development: «Sustainable development — development that meets the needs of the present without compromising the ability of future generations to meet their own needs» [1].

Word «Sustainable» means «viable», «vital» and «lasting». Sustainable development can be understood as development that vital and lasts. We can interpret sustainable development as development which can be continued due to simple and expanded reproduction process.

Thus, this definition maybe used in global, country, region, business aspects. In the report «Our common future» you can see that strategy of sustainable development is aimed to achieve harmony between people, society and nature. The mentioned above definition is the basic definition of sustainable development. But there are many other interpretations of sustainability and sustainable development.

World Bank gives the following definition: «Sustainable development is management of society overall capital in favor of saving and accrual of human possibilities».

Danilov-Danilyan determines sustainable development as development in which influence on environment stays in frames of biosphere's economic capability so that the nature basis for human life is not ruined.

Biosphere's economic capability is marginal anthropogenous influence beyond which in biosphere degradation processes used to start.

Sustainable development is improvement of living standards which saves potential capability of ecological systems for life saving [2].

Herman Daly defines sustainable development as «development without growth». Sustainable development is socially stable development where total economic growth should not be more than environmental support system's capability [3].

Under sustainable development Granberg mean the following: «Sustainable development is balanced socio-economic development which does not ruin environment and provide continuous society progress».

According to all these definitions sustainable development consist of three main parts: social, economic and ecological components.

Sustainable development is development where the levels of welfare and living standards per capita broadly defined, are not decreasing over time.

Sustainable development in practice means development that achieves a balance among economic, social and environmental objectives for both present and future generations.

Each country has its own strategy of sustainability and development. The sustainable development strategy process offers an opportunity to build on the complementarities of programmes in the economic, environmental and social spheres to improve the long-term effectiveness of government policy. In practice many strategies reflect ecological components and economical as well. Social component is used to be neglected.

Such countries as Belgium, Germany, New Zealand, and Sweden are very successful in implementing social objectives in their national strategies. But the main focus of the Danish strategy is on integrating environmental considerations into a number of specific sectors. The Australian Strategy for Ecologically Sustainable Development focuses on environmental concerns such as coastal zone management. Japan's strategy is basically an environmental plan focused on materials recycling, global warming and biodiversity, while Korea's strategy is based on the National Environmental Vision for the New Millennium. Canada has developed departmental strategies according to «A Guide to Green Government» to pursue the environmental health of the country [2; 16].

Thus, Norway — in 2003, in Switzerland — in 2004, in the UK — 2005, Sweden — 2006 presented their models of sustainable development. In 2001, the European Union also developed a sustainable development strategy for its Member countries (under revision in 2006), while a Nordic Strategy for sustainable development (Denmark, Finland, Iceland, Norway and Sweden) was revised in 2005. Though each country at the national level will try to solve the problems of sustainability sustainable development is a global aim and need actions at the global level. Strategy of each country will contribute to sustainable development globally.

There are many indicators for measuring sustainable development. Thus, Sustainable Society Index was developed in 2006 by the Sustainable Society Foundation and shows at a glance the general level of country sustainability. This index reflects many aspects (Figure 1).

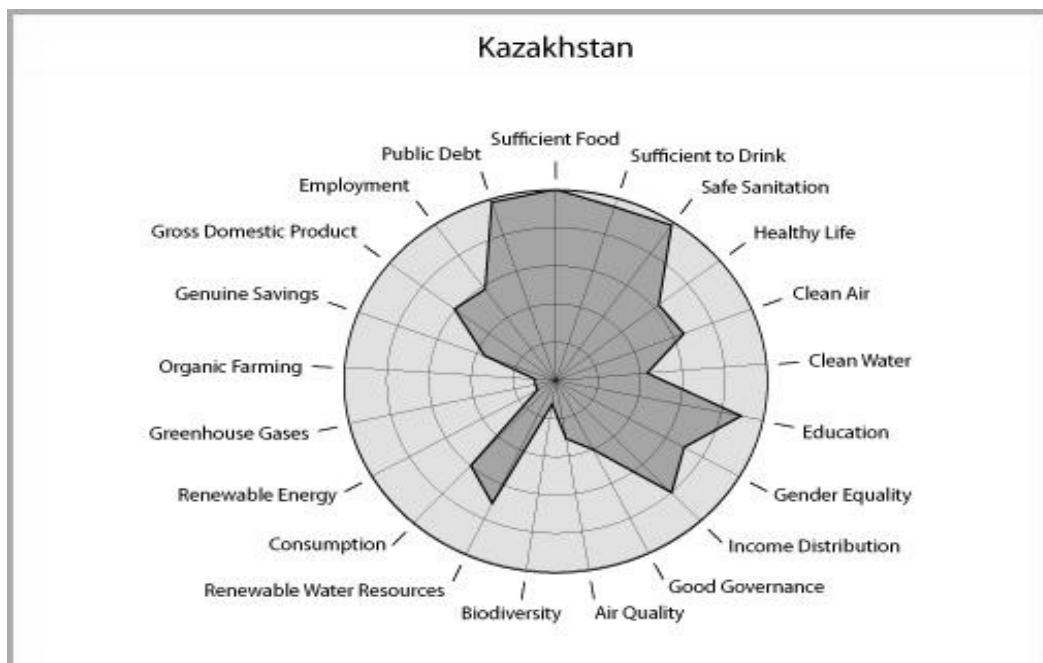


Figure 1. Sustainable society index in Kazakhstan Source [4]

As can be seen from the Figure 1 our strengths are: «Sufficient food», «Sufficient drink», «Safe sanitation» — basic needs — due to good productivity of land (in case of grain) and available water resources. But still we do not use the whole land capacity for crops production and farming.

We have some weak points in Environmental wellbeing and Human wellbeing: «Good governance», «Renewable energy», «Organic farming» and «Clean air». Air quality is rather low. This is mostly because of the emission trading system in Kazakhstan. For many enterprises it is much easier to pay than to care about the environmental issues seriously. We think that environmental regulation should be stricter. Figure 2 shows the environmental performance in Kazakhstan. You can see that it is very low.

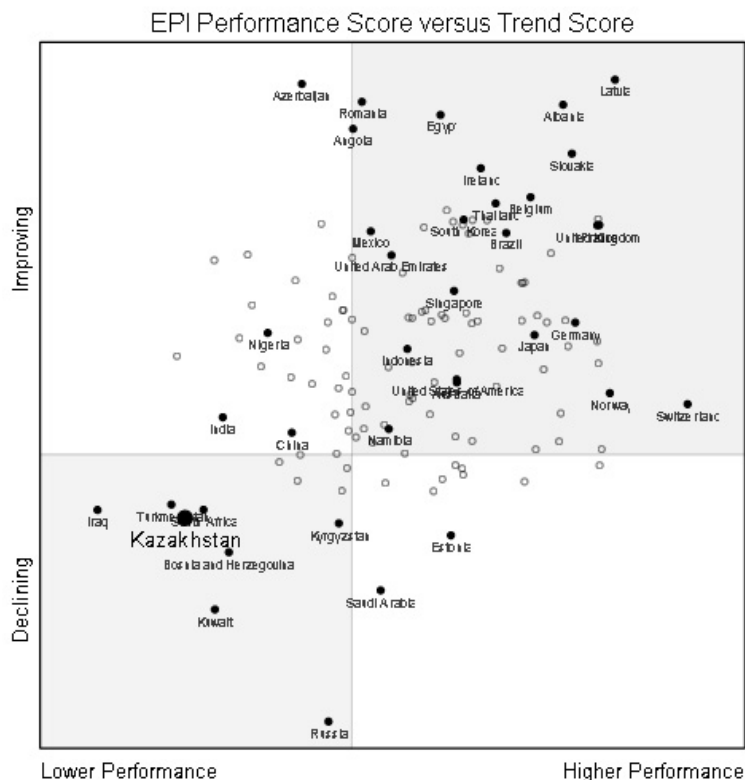


Figure 2. Environmental performance of Kazakhstan Source [5]

Sustainable development supposes to combine three components: economic, social and ecological. Concept of «Green economy» is aimed to achieve more harmonious concordance between these components which is acceptable for all countries- developed, developing and countries with transition economy.

Concept of «Green economy» includes many ideas from different spheres: economy, philosophy and other sciences connected with sustainable development problems: climate crises, biodiversity crises, fuel crises, food crises, water crises, financial and economic crises. The idea of sustainability is to prevent mentioned above crises, to achieve sustainable growth. GDP and other quantity indicators are useless in this case. Model of «Brown economy» where natural resources are widely used for achieving economic activity and wellbeing without thinking about environmental issues does not work anymore. We need to find new model and new method of economic development which will be able to recover economic growth after crises, taking into consideration environment, rational use of resources and creation conditions for sustainable development.

«Green economy» is defined as economic model which can improve people lives, ensure social justice, and decrease ecological risks. Using this model we change existing attitude to the nature, people, business.

Definition «Green economy» is not yet defined. There are many interpretations. Developed countries using term «Green economy» mean «green» economic model, developing countries — «green» strategy of growth. In China they call it as «Green» development and ecological building. But all these words describe the one — sustainable development which includes three components: economic, social and ecology. Other different name and terms can be used, but they all aimed at description of sustainability.

The experience of foreign countries has shown that «Green» economic policy help to achieve economic and social benefits through energy technologies, resource efficiency, food security, good governance and many other methods.

Such countries as the USA, Germany, Great Britain, France, Japan and South Korea are the pioneers in «Green» economy creation. They increase invest expenditures in different sectors of «Green» economy, make people aware about «Green» economy and sustainable development; increase governance potential; expansion of ecologically clean food products using eco-marking; decreasing state expenditures on non-

renewable natural resources; development of institutional framework (institutions, NGOs, private companies) which are working in the field of «Green» economy and ensure transition to sustainable development; tax instruments; international cooperation. [6]

Thus, expenditures in different sectors of economy will help to create the needed infrastructure, develop national economy and market. Expansion of ecologically clean food products using eco-marking will lead to social wellbeing, increasing quality of life, living standards. It is very interesting to mention that the first programme of eco-marking in the world was created only in 1997 in Germany for popularization of eco-friendly products among people [7].

For getting this eco-friendly mark producers have to go for special expertise with their products by Committee on environment protection. In turn the final decision of Committee on environment protection depends on ecological jury which consists of branch members, ecological organizations, church and public authorities. In turn it will not only help in achieving good living standards but also for popularization of «Green» economy. It is very important to change mentality of people, make them think more environmental friendly.

We find that this experience is very positive and can be used in Kazakhstan as well.

In Kazakhstan sustainable development strategy was implemented in 2006. In May 2013 Concept of the Republic of Kazakhstan on «Green economy» transition was adopted. These strategic documents define the following sectors of economy for sustainable development: water resources, agriculture, and energy saving and increase of energy efficiency, waste management, increasing air pollution, saving and management of ecosystems.

Nowadays we have many problems in these sectors. In all main economy sectors we can see not efficient usage of natural resources. According to expert estimation lost profit of it is more than 4–8 billion US dollars per year [8].

Economic losses as a result of low earth productivity are 1.5 — 4 billion US dollars per year, and by 2030 they can be more. It can lead to social consequences for agricultural sector of Kazakhstan where more than 30–45 % of people used to work.

Kazakhstan faced with a problem of serious natural resources and environment deterioration. Almost one third of all farmlands are degenerated. More than 10 million hectares of potential plow land was neglected. According to the forecast in 2030 there will be deficit of sustainable water resources for satisfaction of economic needs at the amount of 13–14 billion cubic meters.

Environment pollution has significant effect on health of people in Kazakhstan. According to the international researches more than 40 000 children until 10-years old age have neurological deficits as the result of lead (plumbum) overexposure.

Kazakhstan has the second place accordant with general volume of environment pollution by organic substances among Central Asia and East European countries.

Air pollution in Kazakhstan is the main reason for more than 6 thousand deaths per year. Lack of integrated waste management system has lead to uncontrolled waste deposits with more than 97 % of municipal solid waste. Toxic and radioactive industry waste is serious problem in Kazakhstan.

Economic activity in Kazakhstan is concentrated on usage of natural resources: oil, gas, metals and other. Extractive orientability of the Kazakhstan economy, weak downstream sector, influence on oil prices, and lack of modern technology, weak agricultural sector and insufficient human resource potential (especially engineers) create many barriers in achieving sustainable development.

For solving many of the mentioned above problems we need a lot to be done. Thus, to our point of view, it is very important to create effective institutions in the sphere of sustainable development. We need a good network of institutions working on these three basic components of sustainable development. They should be interconnected.

In Kazakhstan we have infrastructure deficit — lack of special unique institutes for «Green economy» development that can be a linking parts between public authorities, NGOs, private companies, ecological organizations and others to ensure environment sustainability as well as social and economic sustainability.

The experiences of developed countries highlight how a temporary boost in investment and infrastructure spending has been necessary to move to the next stage of economic growth on the way to sustainable development and creation of new institutions. The figure below compares the rates of gross fixed capital formation for a selection of countries over time. A significant increase in gross fixed capital formation was observed during these countries' growth periods before returning to lower levels [9].

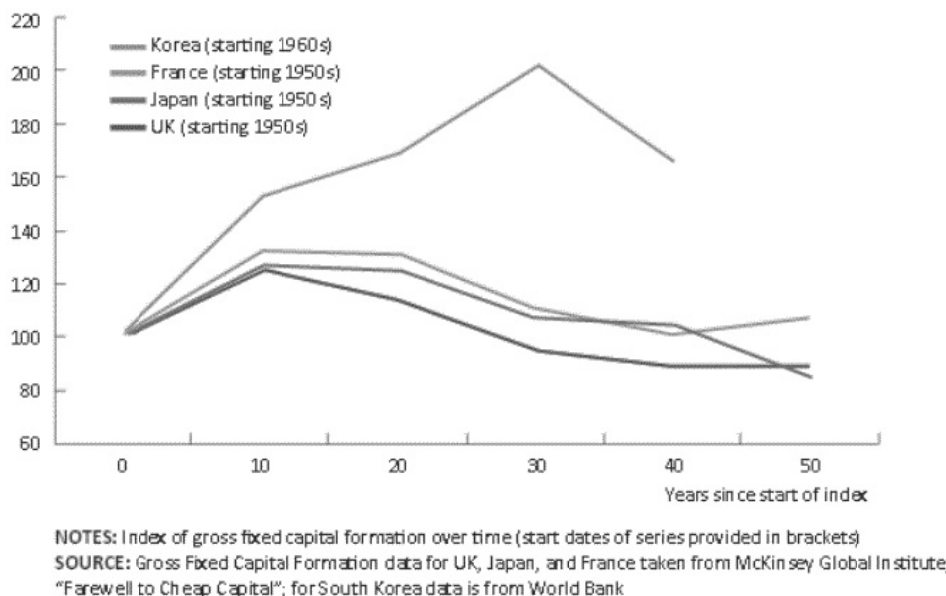


Figure 3. Comparison of rates of Gross fixed capital formation across countries Source [10]

As you can see from the Figure 3 Korea has invested a lot in developing its infrastructure. They have created special institution for «Green» growth. The name of this institute is Global Green Growth Institute which has already shown very good results at the moment.

Founded in June 2010 and headquartered in Seoul, the Global Green Growth Institute (GGGI) is an international organization that helps developing and emerging countries pioneer a new green growth paradigm — economic growth with environmental sustainability.

GGGI is a new kind of international organization — interdisciplinary, multi-stakeholder and driven by the needs of emerging and developing countries. It has been established by several forward-thinking governments to maximize the opportunity for «bottom up» (i.e., country- and business-led) progress on climate change and other environmental challenges within core economic policy and business strategies. The Institute is designed to be an open, global platform to support experimentation and collective learning by developing countries seeking to leapfrog the resource-intensive and environmentally unsustainable model of industrial development pioneered by advanced economies in an earlier era [10].

Experience of Korea can be very useful for Kazakhstan. The government of Kazakhstan has launched the Astana Green Bridge Initiative, which aims to promote green economic policies through knowledge sharing and green investment facilitation by bridging Europe and Asia. Strategy for Kazakhstan's Transition to Green Economy will be a good instrument for sustainable development implementation.

The experience of foreign countries has shown that «Green» economic policy helps to achieve economic and social benefits through energy technologies, resource efficiency, food security, good governance and many other methods.

Concept of «Green economy» includes many ideas from different spheres: economy, philosophy and other sciences connected with sustainable development problems: climate crises, biodiversity crises, fuel crises, food crises, water crises, financial and economic crises. The idea of sustainability is to prevent mentioned above crises, to achieve sustainable growth. GDP and other quantity indicators are useless in this case. Model of «Brown economy» where natural resources are widely used for achieving economic activity and wellbeing without thinking about environmental issues does not work anymore. We need to find new model and new method of economic development which will be able to recover economic growth after crises, taking into consideration environment, rational use of resources and creation conditions for sustainable development.

We would like to study national's models of sustainable development with focus on governance and institutions efficiency. For this reason the experience of developed countries was carefully studied.

Norway being a highly developed country with high living standards and good environmental governance is one of the most interesting countries for us.

The governance structure of the Norwegian Model of sustainable development is:

- The Minister of Finance is politically responsible for the National sustainable development strategy. This ministry coordinates long term development policies.
- Statistics Norway is responsible for regularly updating and presenting National Wealth estimates and the national core Sustainable development indexes set.

Approach to assign responsibility for national sustainability strategies to Finance Ministries, which can assure the strategic management is linked to fiscal priority setting, national expenditure and revenue generation is considered very useful approach. Comparing to Norway the Czech Republic, the Governmental Council for sustainable development is chaired by the Deputy Minister for Economic Affairs, and in Italy, the Interministerial development, is chaired by the Minister of Economy and Finance.

The forces driving development in Norway are the main categories of capital: produced, human, natural and social combined with population and technological developments.

Main policy areas in the Norwegian sustainable development strategies are:

- ✓ International cooperation and fight against poverty;
- ✓ The climate, the ozone layer and long transports of air pollution;
- ✓ Biological diversity and cultural heritage
- ✓ Natural resources;
- ✓ Hazardous chemicals;
- ✓ Sustainable economic and social developments [11; 14].

So, you can see that the main component in Norwegian strategy is ecological, although they pay a lot of attention to social affairs. Without rational usage of natural resources, development of renewable energy, effective environmental regulation, implementation of «Green economy» it is not possible to speak about sustainability and development.

Such countries as the USA, Germany, Norway, Great Britain, France, Japan and South Korea are the pioneers in «Green» economy creation and in «Green» models. They increase invest expenditures in different sectors of «Green» economy, make people aware about «Green» economy and sustainable development; increase governance potential; expansion of ecologically clean food products using eco-marking; decreasing state expenditures on non-renewable natural resources; development of institutional framework (institutions, NGOs, private companies) which are working in the field of «Green» economy and ensure transition to sustainable development; tax instruments; international cooperation.

All described above positive experience can be used in the Republic of Kazakhstan.

On the institutional level there are several authorities which work on sustainable development topic in Kazakhstan:

- Ministry of Environment Protection;
- Ministry of industry and new technologies;
- Kazakhstan Public-Private Partnership Center;
- European Bank for reconstruction and development.

Also there are some institutions at the regional level: Ministry of regional development, ecological organizations, special banks and other financial institutions which realize sustainable development initiatives.

But we need to create institute in order to be a linking part and coordinating center for many «green growth» initiatives. In Kazakhstan we have a lot of institutions dealing with development initiatives at all levels. But they all work in their own specific areas.

One of the main criteria for institutional framework in sustainable development is strategic implementation of sustainable development, international cooperation (number of ratified global agreements).

At the modern stage of development in Kazakhstan we should invest a lot in infrastructure creation, institutions of development and cooperate with the world using positive foreign experience and taking into account Kazakhstan specific.

Governance structures need to be improved so that they can serve as a basis for the development and implementation of green growth initiatives. This will involve, first of all, enhanced efforts for procedural integration of environmental issues into national development planning processes. Secondly, establishing governance structures at the highest levels of government and ensuring co-ordination between different areas

and levels of government will be needed. The goal should be to integrate green growth into policy processes rather than create stand-alone policy documents or agencies.

References

- 1 World Commission on Environment and Development's (the Brundtland Commission) report Our Common Future — <http://www.un-documents.net/our-common-future.pdf>
- 2 Christos Papoutsy // «In concern about Earth. Strategy of sustainable life» — <http://www.helleniccomserve.com/sustainableplanetearth.html>
- 3 Herman Daly «Beyond growth: The economics of sustainable development» — <http://www.nhi.org/online/issues/103/review.html>
- 4 Sustainable society index in Kazakhstan — <http://www.ssfindex.com/>
- 5 Environmental performance of Kazakhstan — <http://epi.yale.edu/dataexplorer/indicatorprofiles?ind=EPI>
- 6 Nguen Hong Thanh. «Green» economy — sustainable development in developing countries of the world // International economics, 2013, 8, p. 77.
- 7 Kotler Ph., Nancy Lee «Marketing for public organizations», New Ways. New Methods, Public Management, 1 (3), Piter, 2008, p. 113.
- 8 Concept of the Republic of Kazakhstan on «Green economy» transition, Astana, 2013, p. 7.
- 9 Infrastructure for development: Meeting the challenge. Amar Bhattacharya, Mattia Romani, Nicholas Stern; p. 9. — <http://gggi.org>
- 10 Global Green Growth Institute — <http://gggi.org>
- 11 Thorvald Moe «Norwegian model of sustainable development. A policy oriented capital framework for measurement and policies», Oslo, 2007, March, p. 5.

Е.Б.Аймағамбетов, М.А.Асанова

Тұрақты даму: миф әлде шынайылық пе?

Мақалада тұрақты дамудың маңызы, мазмұны, негізгі компоненттері қарастырылған. Тұрақтылық принциптеріне көшу қажеттілігі және «жасыл» экономика стандарттарын енгізу негізделген. Сондай-ақ Қазақстан Республикасының тұрақты дамудың жаңа моделіне өтуіне талдау жасалған. Қазақстан Республикасының тұрақтылыққа өту жолында кездесетін негізгі кедергілері мен мәселелері көрсетілген.

Е.Б.Аймағамбетов, М.А.Асанова

Устойчивое развитие: миф или реальность?

В статье рассмотрены сущность, содержание, основные компоненты устойчивого развития экономики страны. Обоснована необходимость перехода к принципам устойчивости, внедрения стандартов «зеленой» экономики. Представлен анализ перехода Республики Казахстан к новой модели устойчивого развития. Авторами обозначены основные трудности и проблемы, с которыми сталкивается Казахстан на пути к устойчивому развитию экономики.

A.E.Rahimbekova

T.Ryskulov Kazakh Economic University, Almaty (E-mail: rahim_asel@mail.ru)

Healthcare economics — the most important tool to influence the quality of life in the Republic of Kazakhstan

A national or universal health care — the concept is rather vague, and in practice it is implemented in different ways. The health care system in each country — a product of its unique characteristics, history, political process, and the national character of the people, and many of these systems are currently undergoing major reforms. Analysis of the health system in Kazakhstan showed that, at present, to improve the quality of care recognized as a priority task, and Kazakhstan has already taken steps in this direction by promoting the principles of evidence-based medicine, developing and implementing new clinical guidelines, and implementing quality improvement processes at the level of health care provider. Preliminary results of the State Reform and Development Program of Health of the Republic of Kazakhstan for 2005–2010 indicate that progress in improving the quality of care, but further efforts are needed in this direction. Kazakh Government also recognizes the need to strengthen health promotion and disease prevention.

Key words: health system, evidence-based medicine, public health care, Clinical servicing, Social insurance, effectiveness of health care, correlation, regression analysis.

In the conditions of transformation of the Kazakhstan economy to the market there is a number of the problems concerning level of living of the population. The health care system is the integral indicator reflecting level of living of the population, promoting improvement of quality of life and society development as a whole. Providing the main medical authorities is a paramount form of investment in a human capital and an important factor of economic growth of the country.

A main goal of health protection is maintenance of long active life which is reached by preserving and strengthening of physical and mental health of each person, provision to it medical care in case of health loss. The inherent right to health protection, is provided with protection of high quality of food, and also provision to the population of the available medico-public assistance.

A priority there shall be a forming of system of health protection, and all its components shall become independent subsystems. The system of health protection shall be determined by the indicators characterizing each its component. In this case there will be a real possibility to estimate influence on health of the population of all components included in system, including health cares. Now are least developed financially — the economic indicators, allowing to estimate influence on health of factors of social and economic wellbeing, a healthy lifestyle, ecology influence.

In a basis of forming of systems of health protection and health care principles of the state responsibility for health of citizens and responsibility of citizens for the health shall be pledged. Upgrade and increase of efficiency of health care proceeding from the main priority — preserving and strengthening of health of the person is necessary. The being created market relations on the basis of different types of a property changed health care as social institute in which there were former principles of financing of a network of organizations in case of decrease in relative indicators of their security by financial resources. Thus public institutions of health care are forced to purchase material resources at market prices. There was an imbalance of the income and expenses of organizations. So far health care development in our country didn't purchase nature of dependence on needs of citizens, as consumers of medical care. The person didn't become the central figure when forming legal relationship on receipt of medical care. Needs of the person, the states directed on providing necessary level of health, didn't become a basis of forming of organizational and economic model of health care [1].

As show researches, despite measures undertaken by the state, conceptual mistakes and distortions in health care development meet. Ministry of Health of the Republic of Kazakhstan still has no accurate vision of final model of the Kazakhstan health care. In this regard, in September, 2009 the Code of the Republic of Kazakhstan «About health of the people and a health care system», directed on legislation ordering in the field of health care, its harmonization with the international norms and standards, increase of the status of national medicine, quality of rendering of medical care and level of medical attendance of citizens is accepted.

In our opinion for situation correction, at an initial stage follows: to provide population participation as a health care market regulator through real implementation of an option of the medical organization and the doctor; to implement the wages system of the medical workers based on economically counted quality standards of treatment; to pass from a principle of content of medical institutions to a principle of payment of specific amounts of rendering of medical care; to modernize system of primary medicosanitary help by construction new and reconstruction of existing objects of PMSP with wide integration into them specialized and social services; to move a part of amounts of rendering of medical care from a stationary stage on out-patient, to reduce a part of excessive capacities of hospitals, to enter a stage of rehabilitation treatment; to provide support to private medicine and others [2].

The analysis of foreign sources show that in the world practically there is no country where one of the listed sources of financing of health care would be used only. Everywhere there are mixed systems where this or that source of collection of the income prevails. Specialists consider that the source of financing shall correspond to activities of health care and functions carried out by these industry, thus the state shall bear responsibility for provision practically all services of public health care and certain types of clinical servicing (Table 1).

Table 1

The Main activities of a health care system and sources of their financing

Main activities	Carried-out functions	Source of financing
1. Public health care	1. Public health care 1. Provision of the specific medical services directed on decrease in risk of diseases 2. Promotion of a healthy lifestyle 3. Assistance to maintenance of a healthy lifestyle and healthy environment (diet and food, water supply and sewerage)	State budget
2. Clinical servicing	1. Provision of a wide range of the medical services directed on treatment of diseases	State budget
3. Social insurance	Payment by the population of services	Private insurance

Note. It is constituted on the basis of literary data.

In this regard, in order to build an optimal organizational structure and financial model for health care, guaranteed availability and the quality of medical care, and three levels of funding: the first level is a guaranteed amount of free medical care, funded from the state budget; The second level, a mandatory medical insurance; the third level — the voluntary medical insurance services that are not provided for in the sugar free medical assistance, and program of compulsory health insurance, as well as pay-per-view services. The main load health financing in Kazakhstan are the budgets of all levels, with faster growing costs in the government budget. This is because, first of all, with the expansion of the programs providing costly high-tech types of medical assistance, targeted programs, as well as to the direction of funds on the financing of medical science, education, and the individual categories of citizens on the level indicators, reflecting the health of the population, have an impact the following external and internal factors.

External factors: According to WHO health rights on the 50 % depends on the lifestyle (socio-economic factors, level of education, the commitment to harmful habits, healthy lifestyles and other); up to 20 per cent of health depends on the state of the environment. Currently, only 81.8 % of the population provided safe drinking water, which in turn is reflected in the high-level infectious morbidity.

In Kazakhstan for the seven leading risk factors accounted for almost 60 % of the overall burden of infectious and chronic diseases: tobacco smoking (13.4 %), alcohol consumption in dangerous doses (12.8 %), high blood pressure (12.3 %), patients with congenital hypercholesterolemia (9.6 %), excessive weight (7.4 %), insufficient consumption of fruit and vegetables (5.5 %), low physical activity (3.5 %).

Currently, a low level of public health is the lack of awareness and motivation of the population in matters of healthy living and disease prevention, healthy diet.

In addition, the state sanitary-epidemiological situation may affect the following external factors:

- intensive epidemiological situation of the spread of dangerous infections in neighboring countries and the states of direct transport links with Kazakhstan;
- Kazakhstan's accession to the Customs Union.
- Internal factors:
 - lack of effectiveness of preventive examinations and early diagnosis;
 - Inadequate implementation of new methods and protocols for diagnosis, treatment and rehabilitation of diseases, evidence-based medicine;
 - Low-skilled professionals;
 - Lack of continuity between primary care and hospital.

The state of the epidemiological situation and the effectiveness of the services affected by the following internal factors:

- Lack of service in the role of public health, including the prevention and reduction of disease communicable diseases;
- Imperfect legal framework and organization of the service, the low level of harmonization with international standards;
- Lack of effectiveness and efficiency of laboratory research services organizations;
- The low level of implementation of the activities of organizations of sanitary-epidemiological service, conducting laboratory research of modern innovative methods of work;
- Lack of implementation of the system of forecasting, risk management assessment in terms of optimization and reduction of inspections of private enterprise;
- Low level of development of production base for the production of medical immunobiological preparations, particularly diagnostics, test systems, etc. and strategic health development plan

In the health system, there are problems that are primarily related to the fact that the management and funding is focused on maintaining the capacity of the network, not on its effectiveness. Insufficient use of effective mechanisms (fund holding, two-capita standard) due to lack of funding for the incentive payments (44 %), imperfect legal framework, the lack of legal mechanisms (25 %), poor training of health care managers (6 %).

Biased existing tariff system (not including depreciation), low autonomy of public health organizations and the lack of skilled managers significantly inhibit the development of competitive providers.

There is still an uneven distribution of resources across regions. So, in 2010, the cost of the spread GVFMA per inhabitant ranged from 12 964 to 21 289 tenge. GVFMA funding, despite the annual increase (from 64.8 bn in 2003 to \$464.1 bln in 2010), also requires additional cost.

Remain problematic issues associated with a lack of logistical support of medical organizations. For example, emergency medical equipment medical equipment and medical supplies for the Republic of 51.69 %. In some regions of the country organizations providing medical care (ambulance station, primary care, forensics and others), are located in the non-standard, adapted buildings. 400 (4.3 %), health care organizations are located in unsafe buildings [3].

In addition, the limited development general practice in primary health care, and School health in preventive work with the population. Preserved unequal access to health services and poor quality of health services.

Despite the active implementation UHMIS, today remains a lack of information and communication infrastructure in the health sector, the low level of computer literacy among health workers, lack of automation of the process of health care, and adequate measures to optimize the number of beds, unnecessary hospitalizations and length of stay.

Rural health care in Kazakhstan is facing serious difficulties in isolation (distance), poor infrastructure, weak material base, adverse climatic conditions, lack of health care workers and staff turnover.

The difficulties encountered in the health care system associated with incorrect decisions made by officials in the instability of the market [Table 2].

The evolution of the Healthcare system for 2003 to 2011 [4]

Indicators	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2011 to 2003
GDP bln. tg.	4612,00	5870,13	7590,60	10213,70	12849,80	16052,91	17007,60	21815,50	27571,90	5,9
Population, millions	14,9	14,9	14,9	14,9	15	15,1	16,009	16,19	16,6	1,11
the number of beds	114,8	116,6	117,6	119	119,6	120,8	121,2	119,0	117,7	1,02
the average monthly salary	22,6	29	35,2	37,1	44	59,4	61,2	74	90	3,9
The number of hospital organizations	1005	1029	1042	1063	1086	1055	1041	1020	1009	1,003
Government outlays on health, million tenge	44,9	62,3	71,1	79,2	89,7	185,5	223,4	299,4	332	7,39
Number of physicians in all specialtis, thousand	53,7	54,6	54,8	55,5	57,3	59,4	58,9	60,5	62,2	1,15

Source: Statistics Agency.

The main indicators for the analysis of the effectiveness of health care is the growth of living standards. The growth of this index directly contacts to increase spending on health care. Policy of the state is connected with increase in social spending, such as health, education and social security of vulnerable populations. Forecast and analysis carried out by analysis of indicators of contacts to these areas. Prediction of the state of health is now possible thanks to modern mathematical methods (regression and correlation.) We have studied the dependence of the number of health workers (V) of 7 factors for 2003–2011:

X1 — The number of physicians in all specialties, in thousands

X2 — GDP, bln

X3 — Population, million people

X4 — the average monthly salary

X5 — The number of beds. Th.

X6 — Number of hospital organizations

X7 — Government outlays on health, million tenge

According to the statistics of factors for the period 2003 to 2011. calculated pair correlation coefficients presented in the form of a correlation matrix. We would like to note that the correlation table shows the close relationship between these factors, as the connecting factor of more than 0.9. However, the analysis also showed weak relationship between the factors x1 and x5, and a negative relationship between the factors of X3 and X6, X6 and X7 shows that spurious correlation, since these figures have close economic ties, such results can be explained by the policy of investing in the state health, as investments affect the performance in the long term, the trend growth related indicators is not an increase investment. In this regard, have been confiscation of factors with high correlation coefficients and thus have economic cohesion in the short term. To identify these factors, we have performed a re-analysis of indicators that's matched in our requirements.

On the second correlation table revealed that there is a good correlation between the number of physicians in all specialties, in thousands (U) and average monthly salary ($r_{yx4} = 0,92$) and expenditure on health, U.S. tenge ($r_{yx7} = 0,93$). These factors have a direct impact on all specialty. Number of doctors may be justified by the fact that statistics show an increase in the number of patients each year, and thus, there is a demand for seats in the House, and the state in turn increases the number of doctors. Just as the active policy of health, which leads to an increase in funding in the system.

For regression analysis, we chose the natural expression of the growth of these factors: the average monthly salary, n (x4) and expenditure on health, million tenge (x7).. If we consider the relationship of re-

sultant of all the factors, then this problem, it should be noted that among the factors x_4 and x_7 is a good correlation between the factors and the strength of links, as the multiple correlation coefficient $R = 0,90$. According to regression analysis 90 % of the variation in the number of doctors depends on the number of beds and expenditure on health (coefficient of determination $R^2 = 0,82$). The resulting equation can be used to predict the health and prospects of the Republic of Kazakhstan, as the null hypothesis is rejected according to the random nature and recognized statistical significance and reliability of the regression model

($F_{\text{tabl}} = 4.74 \leq F_{\text{факт}} 11.9$ $t_{\text{tabl}} = 2.36 \leq 2.69$ t_{v4} ; $t_{\text{tabl}} = 2.26 \leq 5.59$ t_{v7});

Multivariable regression equation for the growth rate is given by

$$U = a + b_4x_4 + b_7x_7 = 52,7 + 0,05x_4 + 0,01x_7$$

Predictive value of Y is calculated for 10 and 11 periods separately, using polynomial function for factors x_4 and x_7 (Figure).

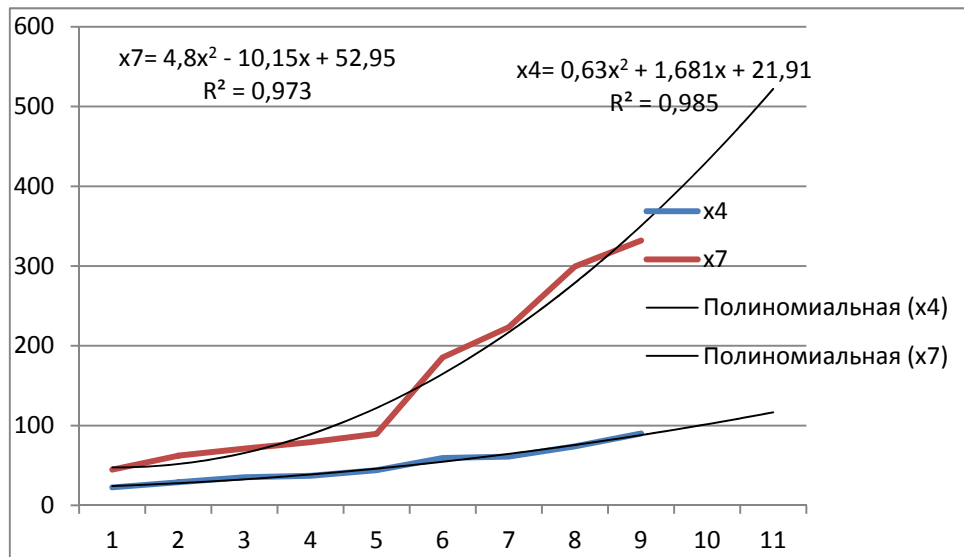


Figure. Chart factors x_4 and x_7 , trendline (polynomial 2)

The initial data for 2003 to 2011. (9 periods) to construct time series for the factor number of beds, thousands (x_4), we obtain the polynomial function of the form:

$$x_4 = 0,63x^2 + 1,681x + 21,91 \quad R^2 = 0,985, \quad (t = 0, 1, \dots, 9).$$

In this case, we find that the predictive value of x_4 in 2012, when $t = 10$ is equal to 101.72 thousand tenge, forecast value for 2013 at $t = 11$ is equal to 116.631 thousand tenge. Followed by the initial data for 2003 and 2010. (9 periods) to construct time series for the factor of government expenditure on healthcare system (x_7), we obtain the polynomial function of the form:

$$x_7 = 4,8x^2 - 10,15x + 52,95 \quad R^2 = 0,973 \quad (t = 0, 1, \dots, 9)$$

According to factor a polynomial function healthcare costs (x_7), predictive value x_7 in 2012 at $t = 10$ is equal to 431 million tenge, and the prognosis factor x_7 in 2013 at $t = 11$ is equal to 522.1 mln.

The final part of the work we need to find the predicted values Y in real terms, and we find that the regression equation $Y = a + I + b_4x_4 + b_7x_7 = 52,7 + 0,05x_4 + 0,01x_7$, forecast value for 2012 at $t = 10$ equal to 57.57 thousand, and in 2013 at $t = 11$ is equal to 57.72 thousand. In conclusion, we note that the analysis of the dynamics of the sector should analyzed by growth Y (%), and so the analysis showed that the number of physicians in the 10 and 11 period (2011–100 %) rose by 1.75, and also average monthly salary increased by 3.9 times, which indicates a stable trend to increase.

References

- 1 State Program for Development of Health of the Republic of Kazakhstan for 2011–2015 «Salamatty Kazakhstan.»
- 2 The Ministry of Health. Electronic resource — www.mz.gov.kz
- 3 Health of the Republic of Kazakhstan and the organization of health in 2012 — Statistical Yearbook, National Centre for Health Development, Astana, 2013.
- 4 Agency of Republic of Kazakhstan on Statistics. Electronic resource — www.stat.kz

А.Е.Рахимбекова

Денсаулық сақтау саласының экономикасы — Қазақстан Республикасындағы өмір сапасына әсер етудің негізгі бағыты

Мақалада жалпыұлттық және тұтас денсаулық сақтау жүйенің анықтамасы толық анықталмағаны көрсетілген. Оны тәжірибеде әр түрлі әдістермен табады. Бірқатар елдердегі денсаулық сақтау жүйесі осы елдің тарихы, саяси процестердің, ұлттық сипатының синтезі нәтижесінде құрылған. Осы жүйелердің көбі қазіргі кезде реформалардан өтуде. Денсаулық сақтау жүйесінің талдауы медициналық көмектің сапасын жақсартуы басым орын алатындығын көрсетті, сонымен қатар Қазақстан клиникалық зерттемелерді өткізу мен енгізу, сонымен қатар медициналық қызмет атқарулар деңгейінде сапа деңгейін жоғарлату процестерін енгізу арқылы осы бағытта қадамдар жасауда. Автор Қазақстан Республикасының денсаулық сақтау жүйесін жетілдіру мен дамыту бағдарламасының нәтижелері жүйенің жағымды дамуын көрсетті, алайда осы жүйе әрі қарай дамытуды қажет етеді деген қорытынды жасады.

А.Е.Рахимбекова

Экономика здравоохранения — основной рычаг воздействия на качество жизни в Республике Казахстан

В статье показано, что общенациональное, или всеобщее, здравоохранение — понятие весьма расплывчатое, на практике реализующееся различными способами. Отмечено, что система здравоохранения в каждой стране — это продукт ее уникальных характеристик, истории, политического процесса и национального характера народа. На основе анализа системы здравоохранения Казахстана автор показал, что в настоящее время улучшение качества медицинской помощи является приоритетной задачей. Казахстан уже предпринимает шаги в этом направлении, продвигая принципы доказательной медицины, разрабатывая и внедряя новые клинические практики, а также ускоряя процессы улучшения качества на уровне поставщика медицинских услуг. Сделан вывод, что результаты Государственной программы реформирования и развития здравоохранения Республики Казахстан на 2005–2010 гг. свидетельствуют о некоторых успехах в улучшении качества оказания медицинской помощи, однако необходимы дальнейшие усилия в этом направлении. Автором подчеркнуто, что Правительство РК также признает необходимость усиления работы по формированию здорового образа жизни и профилактике заболеваний.

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ЖӘНЕ ИНДУСТРИАЛДЫҚ САЯСАТТЫ ЖҮЗЕГЕ АСЫРУ ТИІМДІЛІГІ

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ И ИНДУСТРИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В КАЗАХСТАНЕ

UDK 338 (574)

A. Tatarkin

Head of the Institute of Economics, the Ural branch of the Russian Academy of Sciences (RAN) (E-mail: rkarenov@inbox.ru)

Astana economic forum as a special economic phenomenon

It is noted that the main organizer of the Astana Economic Forum is the «Eurasian economic club of scientists» Association. It is emphasized that during the existence this forum has taken place as an effective dialogue platform for expression of modern scientific thoughts. Reasonable arguments for benefit of appeal of this economic forum are given. It is proved that Astana forum — a new horizons and possibilities of cross-border cooperation between Kazakhstan and Russia. It is concluded that the agendas of the Astana forum are focused on key strategic directions of development of our planet economy. The contribution of Russian scientists in developing specific actions related to the challenges and prospects of further development of the global economy.

Key words: forum, integration, world society, cooperation, economy, joint projects, strategy, formation.

It is known that the main organizer of the Astana Economic Forum is the «Eurasian economic club of scientists» Association which was created in 2008. Its aim is a realization of the initiative of the President of the Republic of Kazakhstan Nursultan Nazarbayev on the creation of the Eurasian club of scientists on the basis of joint efforts of scientists, economists and experts, representatives of social and international organizations to address the most important issues of economic development as well as to promote the progress of the world society.

I think that AEF during its existence has taken place as an economic event, an effective and useful dialogue platform for expression of modern scientific thoughts, which has no precedent in the entire Eurasian region in both scope and level.

What is so attractive in this forum?

First and foremost, the important positive steps on a way of integration of states and their economies to the modern global world.

Second, forum gathers a great number of participants — political leaders, Nobel Prize laureates, representatives of public authorities, business and transnational corporations, scientific communities, academia, mass-media and leading experts.

Third, it attracts with its scale, boldness, urgency of the issues brought for discussion, the main task of which is to find optimal solutions to systemic problems facing Kazakhstan, Eurasian countries and the world.

Fourth, the events held within the forum were supported by such authoritative international organizations as UN, World Bank, World Economic Forum, Asian Development Bank, European Investment Bank, World Islamic Economic Forum and etc.

And finally, Astana forum is considered to open new horizons and opportunities of cross-border cooperation, which is actively strengthened and spread-out by the government, business, scientific and social organizations of Orenburg, Kurgan, Chelyabinsk and Tyumen regions.

And this is not by chance. Most of the countries have already recognized and fully experienced the processes of globalization. There is another thing also: without adaptation and close cooperation, countries cannot overcome the crisis. It is difficult to control their economies and market fluctuations that can occur anywhere in the world regardless the level of economic and social development of any country.

AEF persistently promotes the idea to join the efforts and forces of the world community and to coordinate the motion vectors in order to open the way to mutual progress and trust. Surely, it is a difficult task as it demands the return to the idea of creation of common world currency, formation of uniform financial, economic and technical standards, creation of atmosphere of cooperation in scientific and basic researches as well as search of solutions of other global issues of the world community.

In other words, there is a new way of sustainable development and a substantial upgrade of the world economy including both leading and developing countries.

The agenda of Forums in Astana focuses on key strategic areas of economic development of our planet. And they usually are very effective. Indeed, the results of AEF are not only memoranda, exhibitions, different contracts and agreements on cooperation, which no doubt is very important as well, but also specific recommendations to the leaders of G20 countries, Shanghai Cooperation Organisation, Evrazes (Eurasian Economic Society), ASEAN (Association of SouthEast Asian Nations) and others. This in particular issues on expansion of international dialogue, mechanisms of innovation development and cooperation, the global financial and monetary system, energy strategy, integration processes, support of international investments and trade, food security and so-called «green economy».

One more fact that shows us the growing popularity and influence of the forum is the number of participants each year. The I AEF has gathered more than 400 participants, about 25 representatives from 18 foreign embassies located in Kazakhstan, and the IV Astana economic forum (May 2011) united more than 5000 delegates from 80 countries of the world. And it was covered by 500 Kazakhstani and foreign media.

I remembered, for example, the panel session «International monetary system: new configuration of economic and monetary power», for the first time held by the Nobel Prize laureate in economics, «Father of Euro», Professor Robert Mundell jointly with the Reinventing Bretton-Woods Committee.

By the way, the Institute of Economics, the Ural branch of the Russian Academy of Sciences is always willing to accept the invitations to participate in AEF and makes a contribution to strengthening its international prestige, discussion of the most urgent issues, elaboration of specific decisions related to the challenges and prospects of the further development of the world economy.

For example, the Institute of Economics, the Ural branch of the Russian Academy of Sciences, in 2010 has published a fundamental monograph «Shanghai Cooperation Organisation: economic integration and national interests», which caused a wide resonance in the society of Russia and SCO countries. In this paper the scientists of the Institute have substantively examined the main characteristics of the Shanghai Cooperation Organization as an important integration group, questions of its geopolitical relevance, economic interests of the SCO countries-members, culture and migration — all these factors as the basis of this integration.

Recently, in September 2011 according to cooperation plan of the Russian Academy of Sciences with Chinese Academy of Social Sciences within the framework of the IV Russian-Chinese forum on the development of social sciences in Russia and China there was the II international conference «Problems of international cooperation within the SCO» held at the Institute. The Chinese delegation was headed by the Vice-President of the Chinese Academy of Social Sciences, PhD Li Yang. The organizers of the conference were the Institute of Economics the Ural branch of the Russian Academy of Sciences, South Ural State University, the Ural Federal University named after B.N.Yeltsyn, the Institute of international relations with support of the Ministry of international and foreign economic relations of Sverdlovsk oblast.

The conference was visited by the Chinese scientists, as well as their colleagues from Kazakhstan, Uzbekistan, Tajikistan, representatives of embassies of these countries, economists of Yekaterinburg, Chelyabinsk and Vladivostok. They have discussed the problems and prospects of economic cooperation, intercultural communications, and interaction between SCO and European Union countries.

For example, in May 2010 the Institute has concluded an agreement on cooperation with the Kazakh Economic University named after T.Ryskulov (KazEU, Almaty). The agreement clearly defines main directions of cooperation in the sphere of science and education: development of scientific researches and topics of mutual interest; coordination of joint scientific projects, their funding and use of results of joint research; stimulation and support of research activity of young scientists, students, under — and postgraduates and doctoral students through their involvement in research activities of KazEU and the Institute of Economics the Ural branch of the RAC; participation in the developing and opening of experimental doctoral programs

(PhD) and state educational standards of postgraduate education in key areas of economic training of personnel and etc.

Relevance of research collaboration of the Institute with their Mongolian colleagues is caused by the similarity of the problems of socio-economic development of regions of Russia and Mongolia. Particularly, solutions of many social-economic problems are found due to the commodity sector which is significant for both countries, the economies of which also suffer from this aspect. In this regard, in November 2010 in Ulan Bator there was an agreement signed on scientific cooperation between the Institute of Economics and the Institute of National Development under the Administration of the President of Mongolia and the Mongolian Academy for 5 years.

In addition, the Institute has initiated a signing of a contract on cooperation with the Mongolian Academy of Sciences (MAS, Ulan Bator) for strengthening the cooperation within the rapid expansion of knowledge and internationalization of scientific research projects. Herewith, the parties identified the following directions of cooperation: support and further development of scientific schools formed within the Institute of Economics, the Ural Branch of the RAS and the MAS, creation of conditions for a fundamental scientific training, mutual involvement of scientists to scientific management, review, examination and dispute of dissertations of popular scientists of the Ural branch of the RAS.

Conclusion of agreements on international cooperation and elaboration of joint projects is actively promoted by our Institute which also organizes the international conferences and provides the participation of the Institute teachers in similar events abroad. Last year the Institute has become an organizer of 10 events with international status.

Institute workers have participated in more than 80 international conferences and round tables held in Russia, Ukraine, Kazakhstan, Bulgaria, Mongolia, Georgia, Italy, Great Britain, Portugal, Turkey and Japan. They have published 17 articles in leading foreign and international magazines.

Besides, the Institute has organized 15 overseas trips. Also, the Institute provides places and time for internship for researches from abroad.

AEF also influences other areas. For example, Yekaterinburg has recently become the Youth capital of Eurasia. It has an informal, socio-cultural status, which exists in the minds of young participants of the Youth Eurasian movement, organized on the basis of the Ural State Economic University. This status is one of the forms of support of the strategy of the Prime-Minister of Russia on the creation of the Eurasian economic union.

Quite promising is the idea of establishment of the Union of young entrepreneurs of CIS under the aegis of Youth Directorate of the Eurasian Economic Youth Forum which was proposed in 2011 by the Executive committee of CIS and the Institute of CIS through its Vice-Rector Nazirzhon Abduganiyev. It is expected that the given Union will organize systematic interaction of business societies of CIS, and its main goal is the establishment of a permanent platform for professional and public discussion of the CIS economies, today's business environment and elaboration of coordinated positions on discussed issues.

In September 2011 the Conference of young entrepreneurs of CIS took place with participation of the Rector of the Ural Economic State University Mikhail Fedorov, Chairman of «Society of tajik culture Somon» Farukh Mirzoyev and the Director of the Kennan Institute Blair Ruble (Washington, USA).

At this moment legal framework of the Union and its program is elaborated. It will include:

- Participation in thematic area «Business Eurasia» of the Eurasian Economic Youth Forum;
- Organization of the Center of CIS youth entrepreneurship on the basis of the EEEYF Directorate;
- Issue of the periodical «Young entrepreneur of the CIS» Opening of a business incubator in Yekaterinburg;
- Organization of regular master classes and seminars;
- Development of measures to support youth entrepreneurship in the CIS countries.

I want also to emphasize that integration processes on the former Soviet Union area are becoming more intensive. A few days ago the CIS countries have signed an agreement on free trade zone, also there was a decision made to join the Kyrgyz Republic to the Customs Union.

Vladimir Putin in his article published in «Izvestiya» newspaper on October, 4 wrote about «a new integration project for Eurasia». According to him, it is high time to establish the Eurasian Union which would connect the Asia-Pacific region and Europe. V.Putin did not name the country that could enter this alliance but stressed that this project should not be considered as a return to the USSR.

The President of Kazakhstan Nursultan Nazarbayev, in his turn, on October 25 in «Izvestiya» also continued the discussion of this topic. In an article, entitled «Eurasian Union: from idea to the history of the fu-

ture» he said that according to «the objective and subjective reasons the CIS has not become the decisive structure of the integration of the former Soviet Union. But now the idea of creation of the Eurasian Union «does not cause rejection and does not surprise».

According to the President of Kazakhstan «there will never be a restoration or reincarnation of the Soviet Union».... At this point our ideas with the leaders of Russia, Belarus and other countries are identical». «Today we must overcome the fears of the word «union» and the notorious «attack of the Empire», — said Nursultan Nazarbayev.

And this strategy has been noted at the Astana Economic Forum for several times. That is why it perfectly performs the function of the interstate discussion platform.

А.Татаркин

Астана экономикалық форумы айрықша экономикалық құбылыс ретінде

Астана экономикалық форумының басты ұйымдастырушысы «Ғалымдардың Еуразиялық экономикалық клубы» қауымдастығы болып табылатындығы айтылған. Аталған форум өзі қалыптасқаннан бергі уақыт ішінде заманауи ғылыми ой білдіріп, оны қорытындылайтын дидарласудың тиімді алаңына айналғандығы пайымдалған. Аталмыш экономикалық форумның тартымдылығын қуаттайтын негізгі дәйектер келтірілген. Астана форумы — бұл Қазақстан мен Ресей арасындағы шекаралық әріптестіктің жаңа көкжиектері мен мүмкіндіктері болып табылатындығы дәлелденген. Астанадағы форумның күн тәртібіндегі мәселелер адамзат планетасы экономикасы дамуының өзекті бағыттарына шоғырланатындығы туралы қорытынды жасалған. Автор ресей ғалымдары ұсынған жаһандық экономиканың одан әрі даму перспективасы мен замана талаптарына лайық іс-шаралар мен шешімдерге қосқан үлесін көрсеткен.

А.Татаркин

Астанинский экономический форум как особое экономическое явление

В статье отмечено, что главным организатором Астанинского экономического форума является Ассоциация «Евразийский экономический клуб ученых». Подчеркнуто, что за время своего существования данный форум состоялся как эффективная диалоговая площадка выражения современной научной мысли. Приведены обоснованные аргументы в пользу привлекательности данного экономического форума. Доказано, что форум в Астане — это новые горизонты и возможности приграничного сотрудничества между Казахстаном и Россией. Сделан вывод о том, что повестки дня форумов в Астане фокусируются на ключевых стратегических направлениях развития экономики нашей планеты. Автором показан вклад российских ученых в выработку конкретных действий, связанных с вызовами и перспективами дальнейшего развития глобальной экономики.

О.В.Мишулина¹, Н.С.Горелова²¹ *Казахский государственный университет им. А.Байтурсынова;*² *Костанайский инженерно-экономический университет им. М.Дулатова (E-mail: nata29091980@mail.ru)*

Основные направления повышения эффективности производства продукции на предприятии

В статье представлен анализ сложившегося уровня экономической эффективности производства продукции на предприятии по выпуску питьевой воды. Показан механизм формирования основного показателя экономического эффекта деятельности — прибыли с использованием маржинального подхода и факторного анализа. Исследованы относительные показатели экономической эффективности производства продукции — рентабельность продаж, рентабельность затрат и совокупных активов. Отмечено, что основными проблемами предприятия являются аритмичность производства и реализация продукции, невыполнение договорных обязательств, перебои в доставке воды клиентам. Авторами выделены главные направления совершенствования оперативного управления производством с целью повышения эффективности деятельности предприятия, среди которых организация системы оперативного учета в масштабе всего предприятия на основе применения современной вычислительной техники; диспетчерский контроль и регулирование хода производства и реализации; организационное построение диспетчерского аппарата; применение автоматизированной системы контроля за ходом производства и продаж продукции.

Ключевые слова: эффект, эффективность производства, прибыль, рентабельность, затраты, маржинальный доход, точка безубыточности, SWOT-анализ, TOWS-анализ, стратегия, SO — Стратегии «Maxi-Maxi», ST — Стратегии «Maxi-Mini», WO — Стратегии «Mini-Maxi», WT — Стратегии «Mini-Mini», оперативное управление производством.

На современном этапе развития Республики Казахстан обеспечение стабильной работы предприятий по выпуску конкурентоспособной продукции является задачей первостепенной важности для управляющих всех уровней. В рыночной экономике выживают и успешно функционируют только те организации, которые соизмеряют свои доходы с затратами и величиной вложенного капитала. Снижение издержек производства, рациональное использование производственных ресурсов, достижение более высоких экономических показателей, прежде всего повышение производительности труда, и на этой базе снижение себестоимости единицы продукции — наиболее важные и актуальные задачи работников сферы управления производством. Важнейшей качественной характеристикой хозяйствования на всех уровнях является эффективность производства. Рост эффективности производства продукции не самоцель, а важнейшее средство для решения социально-экономических задач, условие достижения конечных результатов в любом секторе экономики страны.

Научно-теоретические, методологические и практические аспекты эффективности производства всегда находились в центре внимания как зарубежных, так и казахстанских ученых и практиков, которые внесли существенный вклад в становление, адаптацию и развитие теории эффективности общественного производства. Многоаспектность проблем, возникающих в процессе формирования затрат и результатов на предприятиях в условиях рынка, предопределяет объективную необходимость использования концепции эффективности производства для разработки стратегии и тактики системы управления производством продукции. Отмеченные особенности и роль эффективного развития предприятия в условиях рыночного механизма хозяйствования определили актуальность проведенных исследований, отвечающих Стратегической программе развития РК до 2050 г.

Целью данной работы является разработка мероприятий по повышению эффективности производства продукции на примере Костанайского филиала ТОО «Golden Rill Trade». В соответствии с поставленной целью конкретными задачами являются анализ сложившегося уровня эффективности выпуска питьевой воды на предприятии и обоснование основных направлений по формированию приемлемых результатов и затрат на производство продукции. Объект исследования — процессы формирования эффективности производства продукции на предприятии.

Эффективность коммерческой деятельности организации получает законченную денежную оценку в системе абсолютных и относительных показателей прибыльности [1–7]. Рассмотрим формирование прибыли в Костанайском филиале ТОО «Golden Rill Trade» за анализируемый период 2009–2012 гг. Данные представлены в таблице 1.

**Динамика формирования прибыли от продажи продукции в Костанайском филиале
ТОО «Golden Rill Trade», тыс. тенге**

Наименование показателей	2009 г.	2012 г.	Коэффициент изменения показателей
Доход от реализации продукции, работ, услуг (выручка)	2921	11602	3,97
Себестоимость реализованной продукции (работ, услуг)	1179	5610	4,75
Валовая прибыль	1743	5991	3,44
Расходы периода, всего	862	2050	2,38
Прибыль от продаж	880	3940	4,48

В динамике финансовых результатов можно отметить положительные изменения. Так, в 2012 г. возрастает сумма дохода от реализации продукции в 3,97 раза по сравнению с 2009 г. Несмотря на рост себестоимости реализованной продукции, валовой доход увеличивается. Так, в 2012 г. по сравнению с 2009 г. валовая прибыль увеличилась в 3,44 раза. В 2012 г. по сравнению с 2009 г. величина бухгалтерской прибыли (прибыль до налогообложения) возросла в 4,5 раза и составила 3940 тыс. тенге. Это привело к увеличению прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Нераспределенная прибыль отчетного года и прошлых лет в сумме 9596 тыс. тенге является источником пополнения собственного оборотного капитала Костанайского филиала ТОО «Golden Rill Trade», т.е. способствует повышению уровня его рыночной устойчивости и платежеспособности.

Для анализа влияния факторов на формирование прибыли от реализации продукции применим методику экспресс-анализа, основанную на использовании индексного метода [8]. Исходная информация для иллюстрации предложенной методики экспресс-анализа представлена в таблице 2.

Т а б л и ц а 2

Факторный анализ прибыли от продажи продукции за 2009–2012 гг., тыс. тенге

Показатели	2009 г.	2012 г.
Выручка от продаж	2921	11602
Себестоимость реализованной продукции (работ, услуг)	1179	5610
Расходы периода	862	2050
Полная себестоимость продаж	2041	7660
Прибыль от продаж	880	3940
Индекс цен 2012 г к 2009 г.	1,0	1,231
Объем реализации продукции 2012 г. в ценах 2009 г.	-	11602/1,231=9425

Индекс цен [9–11] свидетельствует о том, что в среднем по всей продукции, реализованной в 2012 г., цены отчетного периода выше цен предыдущего периода (2009 г.) примерно на 23,1 %. Информация, содержащаяся в таблице 2, позволяет определить изменение прибыли от продаж в отчетном периоде по сравнению с предыдущим, рассчитать влияние на это изменение трех основных факторов:

- изменение объема продаж в отчетном периоде по сравнению с предыдущим;
- изменение полной себестоимости продаж в отчетном периоде по сравнению с предыдущим;
- изменение цен в отчетном периоде по сравнению с предыдущим.

В 2012 г. прибыль от продаж больше аналогичного показателя 2009 г. на 3060 тыс. тенге. Это изменение явилось результатом действия следующих факторов:

1) изменение объема продаж:

$$\text{индекс объема продаж} = 9425/2921 = 3,226635;$$

рассчитаем влияние увеличения объема продаж на прибыль:

$$880 \cdot (3,226635 - 1) = + 1959 \text{ тыс. тенге};$$

- 2) изменение полной себестоимости продаж:
 $7660 - (3,226635 * 2041) = -1076$ тыс. тенге;
- 3) изменение цен на реализуемую продукцию:
 $11602 - 9425 = +2177$ тыс. тенге.

Таким образом, вследствие роста объема продаж прибыль увеличилась на 1959 тыс. тенге, рост цен на продукцию привел к увеличению прибыли на 2177 тыс. тенге, однако увеличение полной себестоимости продукции сопровождалось снижением прибыли на 1076 тыс. тенге. Следовательно, основным фактором формирования прибыли от продажи продукции в Костанайском филиале ТОО «Golden Rill Trade» являются затраты на производство и реализацию продукции.

Простым и весьма точным способом определения взаимосвязи и взаимозависимости между затратами и результатами на производство продукции является установление точки безубыточности — определение момента, начиная с которого доходы предприятия полностью покрывают его затраты. Расчет безубыточности производства и реализации основывается на маргинальном подходе к формированию прибыли. Практическое значение маргинального подхода позволяет оперативно изучать взаимосвязи между объемом реализации, затратами и прибылью, прогнозировать поведение себестоимости при изменении уровня реализации. При анализе безубыточности предполагается, что издержки можно точно разграничить на постоянные и переменные составляющие. Этот подход к формированию прибыли существенно упрощает процесс планирования, анализа и контроля эффективности производства продукции, а также позволяет определять точку безубыточности и запас прочности предприятия [12–15]. В таблице 3 приведен расчет, отражающий процесс формирования прибыли в Костанайском филиале ТОО «Golden Rill Trade» на основе маргинального подхода.

Предприятие получает маржинальный доход в размере 5339 тыс. тенге, а переменные затраты составляют 48,8 % в выручке предприятия. Маржинального дохода достаточно для покрытия постоянных затрат в размере 2135 тыс. тенге и формирования прибыли в сумме 3204 тыс. тенге. Доля маржинального дохода предприятия в выручке от реализации всех видов продукции составила 51,2 %.

Таблица 3

Маржинальный подход к формированию прибыли в Костанайском филиале ТОО «Golden Rill Trade» в среднем за 2009–2012 гг., тыс. тенге

Показатели	В среднем за период	Удельный вес, %
Доход от реализации	10423	100,0
Переменные затраты	5084	48,8
Маржинальный доход	5339	51,2
Постоянные затраты	2135	-
Прибыль (+), убыток (-)	3204	-
Точка безубыточности, тыс. тенге	4170	
Кромка безопасности, %	60,0	

Для более детального анализа формирования прибыли следует провести анализ безубыточности реализации продукции на предприятии. Предприятие работает прибыльно — 3204 тыс. тенге. Пороговая выручка, при которой у предприятия не будет ни прибыли, ни убытков, составляет 4170 тыс. тенге. Однако фактическая выручка от реализации на 60,0 % больше, что и позволило предприятию получать прибыль в указанном размере. Это кромка безопасности, которая показывает, насколько может сократиться объем реализации, прежде чем предприятие начнет нести убытки.

В условиях рыночных отношений предприятие должно стремиться к получению максимальной прибыли или, по крайней мере, к тому объему прибыли, который позволял бы ему прочно удерживать позиции на рынке сбыта и обеспечивать динамичное развитие производства в условиях конкуренции. Абсолютные показатели прибыли не всегда дают четкое представление об уровне эффективности деятельности коммерческой организации, так как одни и те же суммы прибыли могут быть получены в различных экономических условиях. Для измерения эффективности деятельности коммерческих организаций применяются показатели рентабельности. Рентабельность — это уровень прибыльности или уровень доходности. Показатели рентабельности — это относительные показатели, в которых сумма прибыли сопоставляется с каким-либо другим показателем, отражающим условия хозяйствования. По данным официальной бухгалтерской отчетности можно рассчитать многочислен-

ные показатели рентабельности. В системе показателей рентабельности можно выделить четыре основные группы: показатели рентабельности активов, отражающие эффективность использования имущества коммерческой организации; показатели рентабельности капитала, отражающие эффективность использования капитала; показатели рентабельности продаж, отражающие эффективность производства и продаж продукции, работ, услуг; показатели рентабельности затрат, отражающие эффективность затрат [16–24].

Расчет показателей рентабельности по данным бухгалтерской отчетности ТОО «Golden Rill Trade» за 2009–2012 гг. приведены в таблице 4.

Т а б л и ц а 4

**Анализ уровня и динамики рентабельности в Костанайском филиале
ТОО «Golden Rill Trade» по данным бухгалтерской отчетности**

Показатели	2009 г.	2012 г.	Изменение, +,-
Рентабельность затрат по основной деятельности, %	74,6	70,3	-4,3
Рентабельность продаж, %	30,1	33,9	+3,8
Рентабельность оборотного капитала, %	27,7	71,5	+43,8
Рентабельность совокупных активов, %	27,7	71,5	+43,8
Рентабельность собственного капитала, %	1,0	474,4	+473,4
Рентабельность заемного капитала, %	38,3	84,1	+45,8

Рентабельность основной деятельности за 2009 г. показывает, что на 100 тенге произведенных организацией расходов приходится 74,6 тиына прибыли, в 2012 г. значение показателя снизилось на 4,3 тиына и составило 70,3 %. На снижение показателя рентабельности повлиял опережающий рост себестоимости реализованной продукции по сравнению с темпом роста продаж. Вследствие высоких темпов роста денежной выручки от основной деятельности в 2012 г. по сравнению с 2009 г. увеличивается показатель рентабельности продаж. Его значение свидетельствует, что на 100 тенге полученной выручки от продажи приходится 33,9 тиына прибыли, что на 3,8 тиына выше аналогичного показателя предыдущего периода.

Показатель рентабельности оборотного капитала, связанный с ускорением оборачиваемости активов, характеризует более эффективное использование организацией своих оборотных средств, показывая, какой объем чистой прибыли обеспечивается каждым 100 тенге активов. В этой связи в 2012 г. 71,5 тиына прибыли обеспечивали оборотные средства организации, что на 43,8 тиына больше, чем в 2009 г.

Положительным можно считать наметившуюся тенденцию роста рентабельности собственного капитала. Так, этот показатель в 2012 г. составил 474,4 %, что больше аналогичного показателя за предыдущий период на 473,4 пункта. Анализ рентабельности и финансовых показателей в целом имеет существенное значение для определения стратегии развития организации, критериев повышения эффективности деятельности и окупаемости вложений в активы.

Для изыскания путей повышения эффективности производства продукции предлагаем применить SWOT-анализ. Изучая внешнюю среду и конкурентов, предприятие концентрирует свое внимание на выяснении, какие угрозы и какие возможности таит в себе внешняя среда, каково ее возможное воздействие на эффективность производства. Методология SWOT-анализа предполагает, во-первых, выявление внутренних сильных и слабых сторон фирмы, а также внешних возможностей и угроз, и, во-вторых, установление связей между ними [25]. SWOT-анализ деятельности Костанайского филиала ТОО «Golden Rill Trade» представлен в таблице 5.

На основе приведенного SWOT-анализа можно сделать вывод о возможности повышения эффективности деятельности Костанайского филиала ТОО «Golden Rill Trade», которая кроется в устранении слабых сторон, умелом использовании возможностей и учете угроз. Таким образом, для улучшения положения предприятия на рынке и роста эффективности производства необходимо усилить слабые стороны — улучшить качество исходной воды, совершенствовать оперативное управление производством. Использовать новые возможности предприятию позволят высокий спрос на питьевую воду в оборотной таре, хорошая репутация у клиентов и дифференциация продукции.

Т а б л и ц а 5

SWOT-анализ деятельности Костанайского филиала ТОО «Golden Rill Trade»

Сильные стороны	Слабые стороны
Опыт работы на рынке питьевой воды Производство оснащено современным оборудованием и программным обеспечением, каждое рабочее место и все основные технологические процессы максимально автоматизированы Хорошая репутация у клиентов Наличие системы сервисного обслуживания (доставка воды, гарантия и ремонт питьевых аппаратов)	Качество исходной воды — водопроводная Аритмичность производства и реализации продукции Невыполнение договорных обязательств Низкая техническая готовность автомашин Оперативное управление производством
Возможности	Угрозы
Расширение ассортимента продукции Дифференциация продукции Тенденции роста спроса на питьевую воду Сокращение затрат на производство и реализацию продукции	Появление конкурентов на рынке Возможность наступления очередного экономического кризиса Изменение вкусов и предпочтений потребителей

По итогам SWOT-анализа составляется матрица стратегических мероприятий, которая получила название TOWS-анализ [26]. TOWS-анализ облегчает сопоставление внешних возможностей и угроз внутренним слабостям и силам анализируемого объекта. Целью его является фокусирование внимания на построении четырех групп разных стратегий. Каждая группа стратегий использует одну из парных комбинаций:

- SO (стратегии «Maxi-Maxi») — мероприятия, которые необходимо провести, чтобы использовать сильные стороны для увеличения возможностей компании;
- WO (стратегии «Mini-Maxi») — мероприятия, которые необходимо провести, преодолевая слабые стороны и используя представленные возможности;
- ST (стратегии «Maxi-Mini») — мероприятия, которые используют сильные стороны организации для избежания угроз;
- WT (стратегии «Mini-Mini») — мероприятия, которые минимизируют слабые стороны для избежания угроз.

Таким образом, заполнив матрицу TOWS-анализа, можно сформировать стратегию развития ТОО «Golden Rill Trade». TOWS-анализ деятельности предприятия представлен в таблице 6.

Т а б л и ц а 6

TOWS-анализ деятельности Костанайского филиала ТОО «Golden Rill Trade»

	О (возможности)	Т (угрозы)
1	2	3
S (сильные стороны)	<i>SO - стратегии «Maxi-Maxi»</i> Опираясь на хорошую репутацию у клиентов и систему сервисного обслуживания попытаться расширить ассортимент питьевой воды и питьевого оборудования	<i>ST - стратегии «Maxi-Mini»</i> Минимизировать риск усиления конкурентов за счет налаженной системы доставки воды, гарантийного обслуживания и ремонта питьевых аппаратов на основе оперативного управления производством
	<i>WO - стратегии «Mini-Maxi»</i> Необходимо адаптировать производство и реализацию продукции под увеличивающийся спрос на питьевую воду, обеспечив бесперебойную и своевременную доставку и обслуживание на основе оперативного управления производством	<i>WT - стратегии «Mini-Mini»</i> Необходимо отказаться от использования водопроводной воды в качестве исходной, чтобы избежать снижения степени лояльности клиентов компании

Для дальнейшего развития и повышения эффективности производства Костанайский филиал ТОО «Golden Rill Trade» должен использовать первые три типа стратегий. Стратегия минимизации слабых сторон и угроз (стратегия «Mini-Mini») защитная. Она используется для уменьшения или предотвращения потерь и убытков и не способна «создавать успех».

Основными проблемами, или слабыми сторонами предприятия, являются аритмичность производства и реализации продукции, невыполнение договорных обязательств. Перебои в доставке воды к клиентам связаны, в первую очередь, с технической неисправностью транспортных средств фирмы, которые не выдерживают нагрузок в период наиболее активного спроса на питьевую воду. Ритмичная работа является основным условием своевременного выпуска и реализации продукции, выполнения договорных обязательств. Поэтому основные задачи, которые стоят перед филиалом в целях повышения эффективности деятельности, заключаются в следующем: главному предприятию необходимо вывести из производства неисправные транспортные средства в Костанайском филиале, укомплектовать его технически исправным автопарком и предпринять меры по совершенствованию оперативного управления производством.

В настоящее время процедуры оперативного управления все больше переплетаются с технологией и регулированием (диспетчеризацией) производства. Повседневные выполняемые управленческим персоналом функции по оперативному учету, контролю и анализу являются основой для выработки вариантов регулирующих воздействий на ход производства. Информация о текущем ходе производства, отражающая результаты работы цехов, участков, складов за прошедшие смену, сутки, непрерывно накапливается, периодически обрабатывается и окончательно формируется к началу очередного планового периода. Указанная информация используется не только для планирования, но и для контроля и регулирования производственных процессов, в ходе которых часто возникают отклонения от заранее намеченных параметров. Своевременный, полный и точный учет перечисленных отклонений позволяет не только контролировать, но и оперативно регулировать ход производства в соответствии с разработанным планом.

Основными направлениями совершенствования оперативного управления производством с целью повышения эффективности деятельности филиала являются следующие.

Организация системы оперативного учета в масштабе всего предприятия на основе применения современной вычислительной техники. При этом автоматизированная система оперативного учета должна:

- обладать высокой оперативностью по сбору и обработке информации;
- исключать дублирование в работе каждого звена системы;
- обеспечивать предварительную обработку информации в пунктах ее сбора;
- исключать или сводить к минимуму ручной труд при заполнении первичной учетной документации;
- быть экономически эффективной.

Эффективность системы оперативного учета во многом определяется составом и качеством поступающей в информационно-вычислительный центр информации о ходе производства и реализации продукции. Такая информация обычно включает в себя:

- количество выпущенной готовой продукции цехом в течение года с разбивкой по кварталам, месяцам, неделям, суткам, сменам;
- поступление готовых единиц на склад предприятия и их выдача экспедиторам;
- время работы и простои транспортных средств и оборудования;
- выход транспортных средств и оборудования в ремонт и из ремонта;
- расход электроэнергии, топлива, воды, горюче-смазочных материалов, и других видов ресурсов.

Для регистрации информации на местах ее появления (в цехе, на складе) создаются пункты ее сбора и предварительной обработки. Типы и количество периферийного оборудования, которым оснащаются пункты сбора информации, определяются исходя из объема и сложности выполнения работ.

Диспетчерский контроль и регулирование хода производства и реализации. При этом фактические данные о ходе производства и реализации сопоставляются с плановыми, затем анализируются выявленные отклонения и определяются меры по выполнению программы выпуска и отпуска питьевой воды. Диспетчерская система контроля и регулирования должна иметь предупредительный ха-

рактически, что выражается в прогнозировании возможности появления отклонений от плана в условиях изменения поставок и качества сырья, выхода из строя оборудования, появления брака и т.д. В соответствии с этим в диспетчирование включаются следующие виды работ:

- непрерывный учет и сбор информации о ходе выполнения разработанных и принятых к исполнению календарных графиков производства и реализации;
- выявление отклонений от установленных плановых заданий и анализ их причин;
- принятие оперативных мер по устранению и дальнейшему предупреждению отклонений от плана;
- координация текущих работ взаимосвязанных звеньев производства для обеспечения четкого ритма производства в соответствии с календарным графиком;
- руководство оперативной подготовкой производства и реализации продукции.

Организационное построение диспетчерского аппарата должно быть представлено диспетчерской службой. На анализируемом предприятии диспетчерская служба должна быть подчинена директору. Диспетчерская группа осуществляет взаимодействие с различными структурными подразделениями по обеспечению ритмичного хода производства и реализации питьевой воды. На основании данных оперативного управления производством осуществляется оперативное управление всей производственно-хозяйственной деятельностью предприятия. В обязанности диспетчерской службы среди прочих входят:

- контроль хода выполнения производственной программы;
- принятие мер по предупреждению перебоев в производственном процессе;
- учет и анализ внутрисменных простоев транспортных средств и оборудования;
- учет и контроль обеспечения рабочих мест всем необходимым.

Директор предприятия должен ежедневно проводить диспетчерские совещания, на которых рассматриваются и обсуждаются вопросы регулирования продаж, не решенные диспетчерами и экспедиторами в оперативном порядке и нуждающиеся во вмешательстве руководителей различных служб предприятия.

Применение автоматизированной системы контроля за ходом производства и продаж продукции. В структуре этой системы выделены две группы процедур, одна из которых полностью обеспечивается вычислительной системой, а другая требует обязательного участия человека.

Автоматизированный контроль хода производства включает в себя три основных этапа, отраженных в трех модулях программного обеспечения: оформление заказа, планирование выполнения заказа и контроль выполнения заказа.

В модуль оформления заказа поступает информация — исходные данные для разработки и подготовки маршрутных карт и заявок на питьевую воду.

Задачей модуля по планированию выполнения заказа является формирование заданий на доставку питьевой воды. Входные потоки информации этого модуля формируются модулем оформления заказа и модулем календарного графика. Каждая из планируемых работ по заказу имеет приоритет, который определяется необходимым сроком ее завершения и некоторыми другими факторами.

Основным документом, формирующим модуль планирования выполнения заказа, является сменно-суточное задание, в котором содержится информация, какие работы и на каком рабочем месте должны быть выполнены, каковы сроки начала и завершения этих работ. Сменно-суточное задание подсказывает заведующему складом или диспетчеру наилучшую стратегию выполнения задания. Возникающие в процессе работы непредвиденные обстоятельства документируются в виде рапортов или сводок, после чего предпринимаются меры по восстановлению графика движения заказа.

Назначение модуля контроля за выполнением заказа — получение информации о состоянии и уровне производственных запасов, выполнении календарных графиков и сменно-суточных заданий. Модуль контроля ориентирован на формирование документов, которые можно использовать для управления производством. Так, из файла выполнения заказов могут быть получены: рапорт или сводка о состоянии выполнения работ по заказам и рапорт или сводка о чрезвычайных ситуациях.

Список литературы

- 1 Кнышова Е.Н. Менеджмент: Учеб. пособие. — М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2008. — 304 с.
- 2 Гелловэй Л. Операционный менеджмент. — СПб: Питер, 2002. — 320 с.

- 3 Герчикова И.Н. Менеджмент. — М.: ЮНИТА, 1999. — 287 с.
- 4 Кнышова Е.Н., Панфилова Е.Е. Экономика организации: Учебник. — М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2004. — 336 с.
- 5 Экономика предприятия / Под ред. Е.Л.Кантора — СПб: Питер, 2002. — 352 с.
- 6 Кейлер В.А. Экономика предприятия: Курс лекций. — М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, «Сибирское соглашение», 1999. —132 с.
- 7 Экономика фирмы: Учебник для вузов / Под ред. проф. В.А.Швандара. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. — 718 с.
- 8 Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: Учеб. пособие. — 4-е изд., испр. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 288 с.
- 9 Брасс А.А. Менеджмент: наука и практика конструктивного руководства: Учеб. пособие / А.А.Брасс. — Минск: Современ. шк., 2006. — 192 с.
- 10 Теория системного менеджмента: Учебник / Под общ. ред. П.В.Журавлева, Р.С.Седегова, В.Г.Янчевского. — М.: Экзамен, 2002. — 512 с.
- 11 Кабушкин Н.И. Основы менеджмента: Учебник. — М.: ЮНИТА-ПРЕСС, 2001. — 765 с.
- 12 Грузинов В.П. Экономика предприятия (предпринимательская): Учебник для вузов. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. —795 с.
- 13 Райцкий К.А. Экономика предприятия: Учебник для вузов. — 2-е изд. — М.: Информ.-внедр. центр «Маркетинг», 2000. —696 с.
- 14 Альбеков А.У., Согомонян С.А. Экономика коммерческого предприятия. Сер. «Учебное пособие». — Ростов н/Д.: Феникс, 2002. — 448 с.
- 15 Грибов В.Д., Грузинов В.П. Экономика предприятия: Учебник. Практикум. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2004. — 336 с.
- 16 Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент. Российская практика. — М.: Перспектива, 1994. — 424 с.
- 17 Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом предприятия: Учебник для вузов. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. — 626 с.
- 18 Финансовый менеджмент: Учебник для вузов / Г.Б.Поляк, И.А.Акодис, Т.А.Краева и др.; Под ред. проф. Г.Б.Поляка. — М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. — 518 с.
- 19 Прыкина Л.В. Экономический анализ предприятия. — М.: Инфра - М, 2002. — 234 с.
- 20 Кукина И.Г. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие. — М.: Юристъ, 2000. — 136 с.
- 21 Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент. — М.: Дело и сервис, 1998. — 124 с.
- 22 Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами: Пер. с англ. / Гл. ред. Я.В.Соколова. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 800 с.
- 23 Лафта Дж.К. Менеджмент. Учебник. — М.: ПБОЮЛ Григорян А.Ф., 2002. — 264 с.
- 24 Робинс, Стивен, Коултер Мэри. Менеджмент. — 6-е изд.: Пер с англ. — М.: Издат. дом «Вильямс», 2004. — 880 с.: ил. — Парал. тит. англ.
- 25 Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. — М.: Дело, 2000. — 704 с.
- 26 Саймон Г.А., Смитбург Л.У., Томпсон В.А. Менеджмент в организациях: Сокр. пер. с англ. — М.: Экономика, 1995. — 345 с.

References

- 1 Knyshova E.N. *Management: manual*, Moscow: IDES «FORUM»: INFRA - M, 2008, 304 p.
- 2 Gellovey L. *Operational management*, SPb: St. Petersburg, 2002, 320 p.
- 3 Gerchikova I.N. *Management*, Moscow: UNIT, 1999, 287 p.
- 4 Knyshova E.N., Panfilova E.E. *Organization economy: Textbook*, Moscow: FORUM: INFRA - M, 2004, 336 p.
- 5 Enterprise economy / Under the editorship of E.L.Kantora, St. Petersburg, 2002, 352 p.
- 6 Keyler V.A. *Enterprise economy: Course of lectures*, Moscow: INFRA-M; Novosibirsk: НГАЭиУ, «The Siberian agreement», 1999, 132 p.
- 7 Firm economy: The textbook for higher education institutions / Under an edition of prof. V.A.Shvandara. — 3rd prod. reslave. and additional, Moscow: UNITI-DANA, 2002, 718 p.
- 8 Savitskaya G.V. *Analiz of economic activity: Studies*, Grant., 4 prod. испр. and additional, Moscow: INFRA-M, 2007, 288 p.
- 9 Brass A.A. Management's breast stroke: science and practice of the constructive management: manual / A.A.Brass, Minsk: Sovrem. shk., 2006, 192 p.
- 10 Theory of system management: The textbook / Under a general edition of P.V.Zhuravlyov, R.S.Sedegov, V.G.Yanchevsky, Moscow: Ekzamen publ. house, 2002, 512 p.
- 11 Kabushkin N.I. *Management bases. Textbook*, Moscow: UNITA-PRESS, 2001, 765 p.
- 12 Grusinov V.P. *Economika of the enterprise: The textbook for higher education institutions.*, 2nd prod. reslave. and additional, Moscow: UNITI-DANA, 2002, 795 p.
- 13 Rayitsky K.A. *Economika of the enterprise: The textbook for higher education institutions*, 2nd prod., Moscow: Information and implementation center «Marketing», 2000, 696 p.
- 14 Albekov A.U., Sogomonyan S.A. *Economy of the commercial enterprise. Manual series*, Rostov n/D.: Phoenix, 2002, 448 p.

- 15 Gribov E.L., Grusinov V.P. *Economika of the enterprise: Textbook. Practical work.*, 3rd prod. reslave. and additional, Moscow: Finance and statistics, 2004, 336 p.
- 16 Stoyanova E.S. *Financial management, Russian practice*, Moscow: Prospect, 1994, 424 p.
- 17 Pavlova L.N. *Financial management, Management of a monetary turn of the enterprise: The textbook for higher education institutions*, Moscow: Banks and exchanges, UNITI, 1995, 626 p.
- 18 *Financial management: The textbook for higher education institutions / G of B.Polyak, I.A.Akodis, T.A.Krayev, etc.; Under the editorship of prof. G.B.Polyaka*, Moscow: Finance, UNITI, 1997, 518 p.
- 19 Prykina L.V. *Economic analysis of the enterprise*, Moscow: Infra - M, 2002, 234 p.
- 20 Kukina I.G. *Financial management: Studies. grant.*, Moscow: Yurist, 2000, 136 p.
- 21 Kreykina M.N. *Financial management*, Moscow: Business and service, 1998, 124 p.
- 22 Van Horn Dzh. K. *Osnovy of management of finance: The lane with English/Hi. edition of Ya.V.Sokolova*, Moscow: Finance and statistics, 2001, 800 p.
- 23 Lafta Dzh. K. *Management. Textbook*, Moscow: PBOYUL Grigoryan A.F. 2002, 264 p.
- 24 Robins Stephen, Coulter Mary. *Management. 6th edition.: Per with English*, Moscow: Williams publishing house, 2004, 880 p.: silt., Paral. tit. English.
- 25 Meskon M.H., Albert M., Hedouri F. *Management bases: The lane with English*, Moscow: Business, 2000, 704 p.
- 26 Simon G.A., Smitburg L.U., Thompson V.A. *Management in the organizations: Abbr. the Lane with English*, Moscow: Economy, 1995, 345 p.

О.В.Мишулина, Н.С.Горелова

Кәсіпорындағы өнім өндірісінің тиімділігін жоғарлатудың негізгі бағыттары

Мақалада кәсіпорындағы ас суды өндіру өнімнің экономикалық тиімділігінің деңгейін талдау көрсетілген. Экономикалық тиімділік әрекетінің негізгі қалыптасу механизмінің көрсеткіші — факторлы талдау және маржиналды жағы. Авторлар кәсіпорынның әлсіз және негізгі мәселесі өндірістің аритмділігі және өнімнің реттелуі, шарт міндеттерінің орындалмауы деп санайды. Клиенттерге суды жеткізудегі ақаулар бірінші кезекте ас суына аса белсенді сұраныс кезеңінде салмақ көтермейтін фирманың көлік құралдарының техникалық жарамсыздығына байланысты болады. Кәсіпорынның тиімді қызметін жоғарлату мақсатында өндірісті жедел басқаруды жетілдірудің негізгі бағыттары заманауи есеп техникаларын; өндіріс және жүзеге асыру барысын реттеу және диспетчерлік бақылау; диспетчерлік аппаратты ұйымдастырушылықпен құру өндіріс және өнімді сату барысына бақылаудың автоматтандырылған жүйесін қолдану негізінде барлық кәсіпорындар көлемінде жедел есеп жүйесін ұйымдастыру болып табылады.

O.V.Mishulina, N.S.Gorelova

The main directions of increase of production efficiency of production at the enterprise

The analysis of the developed level of economic efficiency of production is presented in article at the enterprise for production of drinking water. The mechanism of formation of the main indicator of economic effect of activity — profit with use of marginal approach and the factorial analysis is shown. Relative indicators of economic efficiency of production — profitability of sales, profitability of expenses and total assets are investigated. SWOT analysis which showed that it is necessary to strengthen weaknesses — to improve quality of initial water is applied to justification of the directions of increase of production efficiency of production, to improve operational management of production. The main problem or weakness of the enterprise is arrhythmy of production and production realization, non-performance of contractual obligations. Interruptions in water delivery to clients are connected, first of all, with technical malfunction of vehicles of firm which don't maintain loadings in the period of the most active demand for drinking water. The main directions of improvement of operational management of production for the purpose of increase of efficiency of activity of the enterprise are the organization of system of the operational account on the scale of all enterprise on the basis of application of modern computer facilities; dispatching control and regulation of a course of production and realization; organizational creation of the dispatching device; use of the automated monitoring system behind a course of production and production sales.

А.Т.Омарова¹, М.Ф.Грело²¹Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза (E-mail: shakirova_ainura@mail.ru);²Университет Сантьяго де Компостело, Испания

Управление персоналом в условиях инновационного развития в Казахстане

В статье исследованы приоритеты стратегии индустриально-инновационного развития Казахстана в условиях интеграции в мировое сообщество. Показаны задачи управления человеческими ресурсами (УЧР) в реализации индустриально-инновационного развития. Изучены особенности казахстанской теории управления персоналом, а также обусловлена казахстанская специфика УЧР. Выделены факторы, оказывающие воздействие на людей в организации механизмов управления человеческими ресурсами в условиях инновационного развития Казахстана.

Ключевые слова: управление человеческими ресурсами, инновации, инвестиции, инновационный процесс, модель УЧР, инновационное развитие, интеграция, трансформация, экономический потенциал, конкурентоспособность.

Интеграция Казахстана в мировую экономику и развитие межгосударственных связей в СНГ повышают уровень конкурентоспособности страны, а движение по этому пути вызывает необходимость эффективного экономического развития и определения стратегических приоритетов, отражающих страновые особенности и специфику экономики [1].

Программа ФИИР РК до 2020 г. и Стратегия – 2030 в долгосрочном плане ориентированы на переход экономики от экспортно-сырьевого к инновационному типу развития. Ставятся задачи достижения мировых стандартов финансирования науки, образования и здравоохранения как условия форсированного формирования интеллектуального, человеческого капитала. Для этого необходимы радикально и творчески мыслящие кадры управленцев, научной интеллигенции, менеджеров. На этапе выхода из депрессии и перехода к новому технологическому укладу обретают особую значимость рациональное использование финансовых ресурсов, эффективное финансовое обеспечение важных задач, востребованных специальными программами и бизнес-планами Стратегии – 2020.

1. Природные ресурсы, безусловно, послужили для Казахстана стартовой площадкой для экономического роста. Но объективно назрела необходимость структурных изменений в экономике страны, которые позволили бы реализовать выигрыши от обладания природными богатствами путем развития собственных высокотехнологичных отраслей производства, сокращения импорта потребительских товаров, в первую очередь продукции сельского хозяйства и пищевой промышленности.

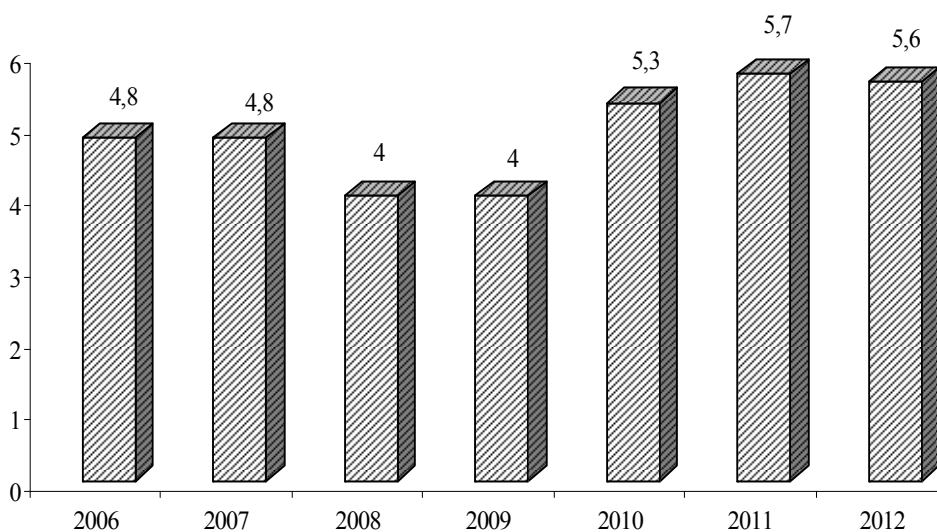


Рисунок 1. Уровень инновационной активности предприятий в Казахстане в 2006–2012 гг., % (составлен автором на основе данных Агентства РК по статистике) [2]

2. В 2012 г. на сырьевые отрасли в Казахстане приходилось более 60 % объемов производства и более 80 % национального экспорта. Удельный вес инновационной продукции в общем объеме производства не превышал 1,0 %, что уступает аналогичным показателям европейских стран (в 25 раз). Доля инновационно-активных предприятий не превышает 5,6 %, что ниже в 9–10 раз, чем в ведущих европейских странах (рис. 1).

3. На начало 2012 г. в обрабатывающей промышленности Казахстана ввиду изношенности оборудования и неконкурентоспособности выпускаемой продукции загрузка мощностей едва достигала 55 %. Как следствие, была низкой производительность труда. Изношенность основных фондов в среднем по отраслям составила 43 %, и примерно 33 % несырьевых компаний оказались неспособными участвовать в программах форсированной индустриализации.

По материалам обследования аналитического центра АО «Национальный инновационный центр», проведенного в 2010 г., по причине низкого технического состояния и нехватки собственных средств 24 % несырьевых компаний оказались неготовыми к реализации сложных проектов и не могут участвовать в технологической модернизации экономики [2].

Состояние промышленной базы в Казахстане таково, что за исключением сырьевых отраслей остальные блоки индустриального комплекса выглядят устаревшим, архаичным производством, а ряд важных звеньев машиностроения, целые отрасли легкой и пищевой промышленности оказались вообще утраченными. Потому невозможно стартовать к инновациям с немодернизированным, устаревшим, архаичным производством. Модернизация должна предшествовать инновациям. Модернизация должна явиться всеобщей исходной базой одновременного решения задач постиндустриальной и инновационной экономики.

4. Вызывает сомнения научная обоснованность основных базовых показателей Программы (табл. 1), за каждым из которых должны быть серьезные научные расчеты и выкладки, которые в совокупности должны свидетельствовать о научно достоверной работе по обоснованию программы индустриально-инновационного развития республики. В соответствии с заданиями Программы индустриально-инновационного развития вектор развития экономики Казахстана должен смещаться в направлении последовательного и сбалансированного роста не только добывающего, но и перерабатывающего, инновационно-технологического и социального секторов.

Ставятся такие цели, как постепенный отход от доминирования экспорта необработанного сырья в сторону производств и сфер с высокой добавленной стоимостью, снижение зависимости страны от импорта технологий и товаров, производство которых вполне можно осуществлять собственными силами, в первую очередь продукции нефтепереработки и нефтехимии, металлургии, а также продовольствия.

Т а б л и ц а 1

Достижимость показателей Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010–2014 гг., в % (2008 г. – 100 %)

Показатель ГПФИИР	2012 г.	2014 или 2015 гг.	Комментарий
1	2	3	4
ВВП в реальном выражении	122,5	138,4	Отставание от показателя ПФИИР - 3,1 п.п.
ВДС несырьевого сектора	123,4	139,5	Реально достижимый показатель
ВДС обрабатывающей промышленности в реальном выражении	122,3	143,6	Отставание от показателя ПФИИР - 10,5 п.п.
Доля объема несырьевого (обработанного) экспорта в общем объеме экспорта страны	24,7	Не менее 30	Отставание от показателя ПФИИР - 5 п.п.
Производительность труда в обрабатывающей промышленности	165,7	250,0	Отставание от показателя ПФИИР - 25–30 п.п.
Производительность труда в металлургии	167,1	Не менее 115	Реально достижимый показатель
Производительность труда в сельском хозяйстве	114,1	Не менее 300	Отставание от показателя ПФИИР - 125–150 п.п.
Инновационная активность предприятий	7,6	10	Реально достижимый показатель
Объем переработки нефти на НПЗ	115,9	122,1	Реально достижимый показатель
ВДС металлургической отрасли	111,5	Не менее 150	Реально достижимый показатель
ВДС химической промышленности в реальном выражении	122,1	Не менее 170	Отставание от показателя ПФИИР - 25–30 п.п.

1	2	3	4
Производительность труда в производстве продуктов химической промышленности в реальном выражении	246,2	300	Реально достижимый показатель
ВДС в машиностроении	151,7	170	Реально достижимый показатель
Производительность труда в отрасли машиностроения	204,5	330	Реально достижимый показатель
ВДС в фармацевтической промышленности	191,6	300	Отставание от показателя ПФИИР - 60–90 п.п.
Обеспеченность внутреннего рынка отечественными лекарственными средствами	15,4	50	Отставание от показателя ПФИИР - 25–30 п.п.
Производительность труда отрасли по производству основных фармацевтических продуктов	320,9	150	Реально достижимый показатель
Удовлетворение потребности внутреннего рынка строительными материалами	68,3	не менее 80	Реально достижимый показатель
ВДС АПК	106,9	Не менее 116	Реально достижимый показатель
ВДС в легкой промышленности	105,1	Не менее 109	Реально достижимый показатель
Степень удовлетворения потребностей страны в каналах фиксированной спутниковой связи	57,1	80	Реально достижимый показатель
Степень удовлетворения потребностей страны в услугах высокоточной спутниковой навигации (% покрытия территории)	8,3	55	Отставание от показателя ПФИИР - 15–20 п.п.
Доля инновационной продукции в общем объеме ВВП	1,25	1	Реально достижимый показатель
Доля внутренних затрат на исследования и разработки от валового внутреннего продукта	0,17	1	Отставание от показателя ПФИИР - 0,8 п.п.
Доля современных торговых форматов в общем объеме розничного товарооборота	12,3	40	Отставание от показателя ПФИИР - 10–15 п.п.

Примечание. Составлена автором на основе ГПФИИР [2].

5. Реализация на первом этапе Программы форсированного индустриально-инновационного развития наглядно свидетельствует об ориентации на критерий конкурентоспособности традиционных секторов экономики — нефти, газа, урана, горнорудных и редкоземельных металлов, сельского хозяйства и зерновых. Соответственно на их базе вперед выдвигаются нефтеперерабатывающая, нефтехимическая промышленность, металлургия всех переделов, высокие переделы в атомной индустрии и обработка пищевой продукции. В них, в первую очередь, должны проявиться конкурентные преимущества республики при трансфере самых новых технологий.

Предпочтение и упор на нефтегазовый сектор, на наш взгляд, не вполне оправданны. Во-первых, технико-технологический уровень добычи, преобладающий в отрасли, достаточно традиционен, с ориентацией на отработанную мировую практику по странам Ближнего и Среднего Востока, Северной Африки и Латинской Америки. Здесь вряд ли возможно рассчитывать на радикальную инновационность (за исключением возможных технологических новшеств при извлечении и очистке сверхсернистых нефтей из-под солевых куполов). Во-вторых, достаточно спорно рассчитывать на строительство перерабатывающих горно-химических комбинатов нефтегазового комплекса, которые управляются зарубежными собственниками, филиалами ТНК ряда стран. Последние при случае активно объединяются по интересам и противостоят Казахстану, который в положении миноритарного акционера не имеет решающего голоса в решении принципиальных вопросов. АО «КазМунайГаз» не играет значительной роли в этой сфере, производя примерно 16 % нефти по республике. В-третьих, в создавшейся ситуации ни один из собственников в сырьевом комплексе не собирается менять ориентацию своих компаний, а намечаемые к строительству ГКХ еще на стадии решения. Сроки возведения таких объектов при благоприятном стечении условий и факторов обычно, как минимум, растягиваются на 5–7 лет, и то вряд ли, хотя и важный объект стоимостью 3–5 млрд долл. создаст прецедент в переориентации на инновационность целой отрасли (нефтегазовой), планы республики по которой в ближайшие десять лет нацелены в основном на ее экстенсивное расширение и извлечение нефтедолларов по проторенному варианту. Кстати, по всем проектам Госпрограммы форсированного индустриально-инновационного развития на общую сумму более 43 млрд долл. 13 млрд долл. прихо-

дится на нефтегазовую промышленность, более 10 млрд — на транспорт и коммуникации, около 8 млрд — на горно-металлургическую отрасль, 4 млрд — на энергетику и почти 2 млрд — на химическую промышленность [3].

Даже Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына» делает в основном ставку на нефтегазовую отрасль. А по другим отраслям и сферам, таким как металлургия, сельское хозяйство, урановое производство, находящимся в собственности других компаний, радикальная переориентация на обрабатывающие производства и завершение технологических циклов не предусматриваются. По заявлению руководства ФНБ «Самрук-Казына», «... в тех секторах экономики, где нет подготовленной рабочей силы, нет инженерных кадров, да и от рынков находимся далеко, то о каком конкурентном преимуществе можно говорить... наши национальные компании не могут конкурировать с глобальными компаниями. Именно сырьевой сектор может дать спрос на инновации... Инновации, которые Казахстан может дать, предложить, должны родиться прежде всего в нефтегазовом секторе — новые буровые, трубы, запасные части, перекачивающие станции... Законодателями мод в нефтехимической промышленности являются страны, в которых развиты добыча и производство, либо крупнейшие потребители» [4; 42].

Позиция, когда инновации могут рождаться в собственно нефтедобыче, — такая постановка вопроса проблематична. Индустриальный прогресс на инновационных началах, вернее, на технологиях, ориентированных на инновации, даже в пределах намеченных приоритетов, нужно создавать, формировать поэтапно, эволюционно. Притом, как свидетельствует мировая практика, на сырьевую периферию филиалы ТНК не будут завозить и развивать наисовременнейшую технологию, оборудование, запчасти, так как это затратно. Да и завозить ноу-хау в страны третьего мира не позволяет законодательство по hi-tech каждой из развитых стран. К тому же к индустриализации на инновационной основе в традиционных отраслях специализации республики зарубежные инвесторы не проявят интереса. Они будут стремиться к экстенсивному производству и вывозу продукта.

В Программе ФИИР РК должны быть заинтересованы, прежде всего, национальная буржуазия и внутренние инвесторы, которые на государственно-частных началах должны решать стратегически важные задачи. В этой связи вызывает сомнение и тревогу состоятельность некоторых региональных программ форсированной индустриализации. Качество проектов по регионам в целом ряде случаев, соответствуя понятию «форсированный», не отвечает критерию «инновационный» — принципиально технологически новый (рис. 2).

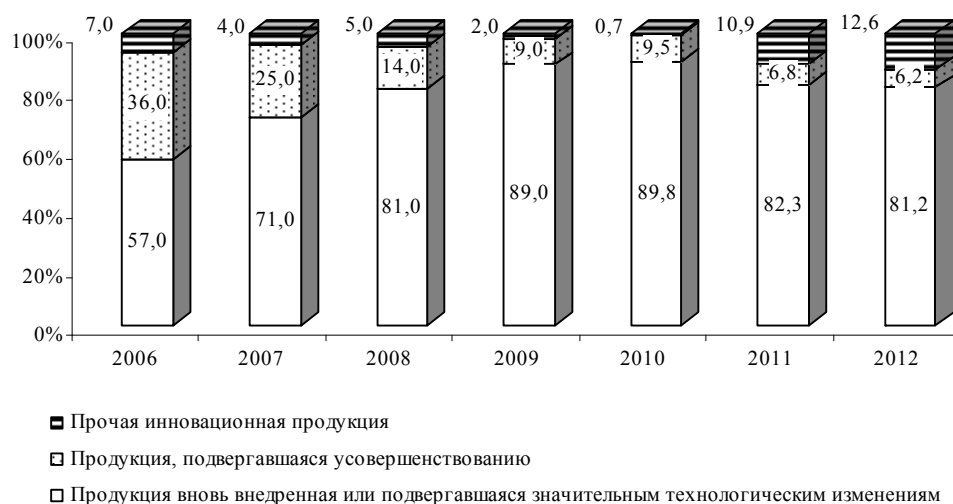


Рисунок 2. Структура инновационной продукции в 2006–2012 гг., %
(составлен автором на основе данных Агентства РК по статистике [2])

При обсуждении программ в Мажилисе Парламента РК выяснилось, что в Карту индустриализации ряда областей включены проекты, которые раньше входили в региональные программы развития малого и среднего бизнеса, сельского хозяйства. Под предлогом «инновации» создаются новые рабо-

чие места и выделяются бюджетные средства, создаются преференции, в т.ч. налоговые, дело доходит до софинансирования их со стороны государства.

6. Казахстан пока остается сырьевым анклавом — 50 % экспортных доходов обеспечивается за счет продажи сырой нефти. Несмотря на принятие Казахстаном известных программ ускоренной индустриализации — Стратегий – 2020, ряд топ-менеджеров, ответственных за реализацию радикальных мер по преодолению научно-технического отставания, все еще ориентируются на прежние, докризисные модели экономического роста.

Руководство ФНБ «Самрук-Казына», когда речь идет о специализации республики в международном разделении труда, говорит, что в перспективе Казахстан (на период 2020–2030 гг.) должен быть ориентирован на доступ на российский и китайский рынки. По экспорту сырьевых ресурсов рекомендуется идти в Китай, строить туда железнодорожные и автомобильные дороги, трубопроводы и газопроводы. Если этот тренд представить как одну из задач модернизации, тогда Казахстан представит чистым поставщиком сырья, так как в Западном Китае уже имеются (или завершается строительство) крупные нефте- и газоперерабатывающие заводы, химические концерны. То есть конкуренция с Китаем подменяется поставками необработанного сырья.

Что касается России, то она предположительно может быть ареной конкуренции для бизнеса в сфере обрабатывающей промышленности — пищевой и зерновой индустрии. Но в пищевой индустрии республики сейчас нет сколько-нибудь крупных производителей с выходом на российский рынок. А что касается экспорта мяса, то намерения пока остаются на уровне бизнес-проектов, без серьезных материальных предпосылок. Сверхзадачу модернизации, которая обосновывается в программе форсированной индустриализации, вряд ли возможно решить, если ограничиться положением быть сервисными по отношению к России и Китаю, как это изложено выше [5].

7. Инновационная экономика, экономика знаний, строится, прежде всего, на базе достижений собственной науки, реализации ее результатов в виде открытий и изобретений, которые научной практикой заложены в основу промышленности и нацелены на выпуск востребованной продукции. Но в Казахстане на сегодня единственно возможный путь модернизации — импорт технологий из-за рубежа. Процесс использования зарубежной технологии и продукции зашел слишком далеко. Так, модернизация и строительство новых объектов индустрии и инфраструктуры всецело базируются на зарубежной технологии. За неимением собственных научных идей и внедряемых разработок, системное заимствование целых объектов и технологических линий в республике возведено в ранг официально принятой и не вызывающей особых забот технической политики.

8. Из-за отсутствия соответствующих заделов научно-технического и инновационного прогресса при решении задач индустриализации отраслей и сфер экономики, которые подверглись деградации и деиндустриализации в переходной период, нужно использовать трансферт технологий. При этом следует помнить, что трансферт технологий не выведет страну на путь инновационного развития, так как эффективность современной экономики и ее конкурентоспособность, как показывает мировой опыт, зависят, в первую очередь, от ее способности генерировать и рационально использовать научные знания, создавать высокий уровень инновационной среды — науки, новых технологий, с выходом на выпуск инновационной продукции. Тенденция подтверждается быстрым ростом вклада инноваций в прирост ВВП развитых стран. Так, в США он увеличился с 31 % в 1980 г. до 35,6 % в 2007 г.; в Японии, соответственно, — с 30,6 до 42,5 %; в ЕС — с 45,5 до 50 %. Использование достижений науки и техники стало ведущим фактором, обеспечивающим 80–85 % прироста производительности труда в развитых странах и ведет к радикальным преобразованиям в экономике многих государств и целых континентов. НТП, создавая основу устойчивого развития, становится ключевым фактором роста ВВП развитых государств, а его уровень определяет границы между передовыми и догоняющими странами. США — крупнейший инновационный центр, генерирующий и аккумулирующий его результаты. Япония с 1940 г. до середины 80-х годов упор делала в основном на усовершенствование изобретений, заимствуемых у других стран (в основном у США и ЕС). Эти страны, особенно США, обеспечивали доступ к своей научно-технической информации. Теперь Япония сама достигла высокого уровня генерации научно-технических знаний и новейшей технологии [6; 79].

То есть трансферт технологий можно использовать лишь как кратковременный инструмент на начальном этапе инновационно-индустриального развития Казахстана.

Таким образом, индустриально-инновационное развитие страны подразумевает высокие качественные параметры работников — чем выше профессиональные качества специалиста, тем больше вероятность успешного освоения им сложных технологий и технического оборудования.

Однако в процессе начавшейся модернизации, обновления основного капитала ряд отраслей, таких как машиностроение, металлообработка и т.п., столкнулись с острой нехваткой высококвалифицированных специалистов, которых национальный рынок труда пока еще представить не может. И потому действующие в Казахстане иностранные нефтяные компании, открывая новые производства западного типа, с соответствующими технологиями, из-за отсутствия кадров широко практикуют привлечение своих специалистов.

Список литературы

- 1 Каренов Р.С. Экономика Казахстана по пути рыночной трансформации. — Т. 2. — Караганда: Профобразование, 2004. — 251 с.
- 2 Данные Агентства Республики Казахстан по статистике за 2006–2012 гг.
- 3 Коржов А.И. Денежно-кредитные механизмы привлечения долгосрочных инвестиций в экономику Казахстана. — М.: Проспект, 2006. — 284 с.
- 4 Айтекенов К. Приоритеты индустриально-инновационного развития Казахстана и роль государственных институтов развития // Экономист. — 2012. — № 6. — С. 42–46.
- 5 Назарбаев Н.А. Казахстан на пороге нового рывка вперед в своем развитии. Послание Президента Республики Казахстан народу Казахстана. — Астана: Ел орда, 2012. — 148 с.
- 6 Кембаев Б.А., Смирнова Н. Г., Садвакасова С. К., Омаргазина С.Т. Информационный мониторинг инновационной деятельности в научно-технической сфере Республики Казахстан // Инновации в СНГ. — 2012. — № 3. — С.78–81.

References

- 1 Karenov R.S. *Kazakhstan's economy on the path of market transformation*, vol. 2, Karaganda: vocational education, 2004, 251 p.
- 2 Agency of the Republic of Kazakhstan of statistics for 2006–2012.
- 3 Korzhov A.I. *The monetary mechanisms for attracting long-term investments into the economy of Kazakhstan*, Moscow: Prospect, 2006, 284 p.
- 4 Ajtekenov K. *Economist*, 2012, 6, p. 42–46.
- 5 Nazarbaev N.A. *Kazakhstan on the eve of a new leap forward in its development. Message from the President of the Republic of Kazakhstan to the people of Kazakhstan*, Astana, 2012, Horde Ate, 148 p.
- 6 Kembaev B.A., Smirnova N.G., Sadvakasova S.K., Omargazina S.T. *Innovations in CIS*, 2012, 3, p. 78–81.

А.Т.Омарова, М.Ф.Грело

Қазақстанның инновациялық даму жағдайындағы қызметкерлерді басқару

Мақалада әлемдік одақ шоғырлану аясында Қазақстанның индустриялық-инновациялық дамуының басымдықтары терең түрде зерттелген. Адами ресурстарды басқаруда индустриялық-инновациялық дамудың жүзеге асыру тапсырмалары қарастырылған. Қазақстандық персоналды басқару теориясының негіздемелері, сондай-ақ қазақстандық адами ресурстарды басқару өзгешеліктері көрсетілген. Қазақстанның инновациялық даму жағдайында адами ресурстарды басқару тетіктерін ұйымдастыруда адамдарға әсер етуші факторлары айқындалған.

A. T. Omarova, M. F. Grelo

Personnel management in terms of innovation development in Kazakhstan

This article reviewed the priorities of the strategy of industrial-innovative development of Kazakhstan in conditions of integration into the world community. Shows the tasks of human resource management in the implementation of industrial and innovation development. Shows particularities of Kazakhstan's theory of management staff, as well as due to the specificity of the Kazakhstan authorities. Considered the factors which are affecting to the people in the organization and also considered mechanisms HRM within organization in the conditions of innovative development of Kazakhstan.

ҚАЗІРГІ ЗАМАҢҒЫ МЕНЕДЖМЕНТ ЖӘНЕ МАРКЕТИНГТІҢ ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА

УДК 658.1 (075)

Р.С.Каренов

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

Сравнительный менеджмент — метод сопоставления менеджментов разных стран

В статье раскрыта главная цель сравнительного менеджмента как дисциплины и части общей теории менеджмента. Показано, что сравнительный менеджмент преследует важные экономические и социально-политические цели: его корректное применение способствует укреплению доверия и взаимных симпатий людей разных культур. Описаны теория и практика менеджмента США, в основе которого лежат приоритет индивидуальных ценностей и ориентир на скорость принятия управленческих решений. Изложена концепция европейского менеджмента, возникновение которой можно считать отражением интеграционных процессов в Европе. Значительное внимание уделено характерным признакам и особенностям японской системы управления. Изучены тенденции в развитии китайской модели менеджмента. Сделан вывод о том, что изложение особенностей национальных моделей менеджмента ряда наиболее продвинутых в этой области стран мира может быть полезно для развивающейся рыночной экономики Казахстана.

Ключевые слова: сравнительный менеджмент, модель, интеграция, особенности, развитие, факторы, культура, подготовка, эффект, менеджер.

В последние годы общие тенденции глобализации экономики и развития информационных и коммуникационных технологий, повышение роли факторов культуры в обеспечении конкурентоспособности стран и фирм сделали актуальным сравнительный анализ национальных моделей менеджмента.

Сравнительный менеджмент — это дисциплина, в которой рассматриваются, сравниваются или сопоставляются различные национальные модели менеджмента. Причем даже в тех исследованиях, которые посвящены модели менеджмента одной страны, сравнительный подход присутствует в неявном виде, ибо с учетом процессов глобализации любое исследование такого рода требует рассмотрения страновой модели менеджмента в общемировом контексте [1; 19].

Интерес исследователей к национальным моделям менеджмента, а стало быть, и к их сопоставлениям, может объясняться разными причинами. В одних случаях он определяется процессами транснационализации экономической деятельности, а в других — достижениями экономики конкретной страны или проводимыми там реформами.

Так, в 1950–1960-е гг. в США возникла концепция универсального менеджмента, а американская экономика стала демонстрировать существенно лучшие результаты, чем любая другая (японская или европейская).

В 1960–1980-х гг. экономические и технические достижения Японии закономерно увязывались с японской моделью менеджмента. Это, в свою очередь, объясняет значительное количество исследований, посвященных этой модели в США и Западной Европе. Специалистов интересовала возможность переноса в экономику западных стран японских организационных форм, их внутрифирменных и межфирменных оргструктур, а также институциональных механизмов.

В последнее время интеграционные процессы в ЕС обусловили интерес к европейской модели менеджмента и ее страновым вариациям. Предметом широкой дискуссии стали парадигма европейского менеджмента и соотношение конвергентных и дивергентных факторов в процессе европеизации стилей менеджмента в европейских организационных культурах.

Динамичное развитие экономики КНР в конце XX – начале XXI в. не в последнюю очередь объясняется особенностями китайского менеджмента. А рыночные преобразования в нашей стране вызывают сегодня интерес западных исследователей к казахстанской модели менеджмента.

Сейчас в ведущих университетах США и Западной Европы формируются научные коллективы, занимающиеся сравнительным анализом национальных моделей менеджмента. В ряде случаев исследовательские коллективы образуются из ученых разных стран, разных университетов, различных специальностей. Результатом их деятельности становятся серии коллективных монографий и сборников, продолжающие выходить и ныне. В университетских программах по управлению и международному бизнесу курс сравнительного менеджмента становится обязательным.

Исследования национальных моделей менеджмента, помимо сугубо академического интереса, имеют и практический смысл. Они позволяют выявить передовой опыт в развитии управленческих технологий, обнаружить в результате сопоставления сильные (и слабые) стороны как «своей», так и «чужой» модели.

Таким образом, предметом сравнительного менеджмента являются национальные модели менеджмента, сходства и различия в которых определяются культурно-институциональными особенностями стран и регионов. Все то, чем занимается сравнительный менеджмент, полагают авторы учебника «Международный менеджмент» [2; 36], нужно считать методологической основой международного менеджмента, поскольку абсолютным условием его успешности являются всестороннее изучение феномена культуры в сравнительном контексте, анализ и оценка возможностей и ограничений, которые несут в себе культурные константы. При таком подходе следует считать правомерным изучение сравнительного менеджмента параллельно (и даже с известным опережением) с международным менеджментом.

Теория и практика менеджмента США

Соединенные Штаты Америки являются не только великой мировой державой, не только страной наиболее продвинутого и прогрессивного индустриального общества, но и родиной становления и постоянного развития теории и практики современного менеджмента.

Коротко остановимся на важнейших особенностях американской школы менеджмента.

1. США являются родиной научного менеджмента, сущность которого состояла в направлении систематических усилий на повышение эффективности процессов производства. Его основоположником, «отцом» научного менеджмента стал Фредерик Уинслоу Тейлор (1856–1915). Он оказал большое влияние на развитие науки об управлении производством, систематизировал изучение точного метода организации труда, разбивая производственные задания на более мелкие операции и определяя способы более быстрого их выполнения. Он впервые занялся систематическим изучением трудовых движений и их нормированием, работал над усовершенствованием методов управления производством и стимулированием оплаты труда, над вопросами философии и методологии организации труда. В 1911 г. им сформулированы четыре основных принципа научного менеджмента, включающих [3; 28]:

- получение необходимых знаний о процессе производства;
- отбор и обучение рабочих;
- приложение полученных знаний к решению производственных задач;
- сотрудничество между рабочими и администрацией для достижения поставленных целей.

Тейлоризм представлял собой не единичное нововведение, а взаимосвязанную совокупность понятий и методов, разработанных самим Ф.Тейлором и его последователями. Без его нововведений было бы невозможно, в частности, создание сборочных линий для массового производства автомобилей (*Ford*), обуви («Батя», «Скороход») и др. Именно эти методы организации производства сыграли ключевую роль в быстрой перестройке советской промышленности на оборонные нужды в период Второй мировой войны.

2. Одной из самых важных особенностей именно американской школы менеджмента стала теория корпораций. Она зародилась в 1932 г., после выхода в свет книги А.Берли «Современная корпорация и частная собственность». Корпорация становилась юридическим лицом, а акционеры приоб-

ретали право на получение части прибыли согласно количеству акций. Корпорация сменила малые предприятия, где вся собственность принадлежала владельцам, соответственно, они получали всю прибыль и контролировали деятельность рабочих.

Возникновение корпораций привело к отделению собственности от власти. Сформировался новый класс, сила которого заключалась не в собственности, а в контроле над процессами. Реальная власть перешла к менеджерам. Корпорация является основной структурной единицей в американском менеджменте до настоящего времени. Интерес к корпорациям стал особенно возрастать с середины 80-х годов XX в. Среди причин, способствовавших этому, можно выделить следующие факторы:

- увеличение инвестиций в стране;
- усиление государственного контроля, что выражается в предоставлении права голоса некоторым инвесторам;
- весьма высокие оклады исполнительных директоров;
- констатация потери конкурентоспособности по отношению к немецким и японским корпорациям.



Рисунок 1. Система подготовки кадров менеджеров в США (данные работы [5; 524])

Надо отметить, что американская модель менеджмента применяется в корпорациях многих стран: Великобритании, Новой Зеландии, Австралии, Канады и др. [4; 196, 197].

Среди важных факторов, способствовавших быстрому развитию корпораций в США, можно выделить следующие:

- наличие внешних акционеров, т.е. не связанных с корпорацией;
- разработка законодательной основы функционирования корпораций;
- определение механизмов взаимодействия между корпорацией и акционерами.

3. Особое внимание в США придают сфере образования, которая стала локомотивом социально-экономического развития американского общества. Обеспечение компетентности персонала, развитость индустрии совершенствования менеджмента — черта американского стиля управления. Это находит выражение в системе подготовки и повышения квалификации персонала, развитии ее обучающих технологий.

Подготовкой профессиональных менеджеров в США занимаются 1500 высших учебных заведений. На изучении менеджмента специализируются 25 % студентов американских университетов, и 25 % выпускников продолжают учебу — на степень магистра делового администрирования.

Система переподготовки и повышения деловой квалификации в США может быть представлена следующей схемой [5; 525, 526]:

- краткосрочные курсы при школах бизнеса и университетах. Насчитывается 150 таких курсов, обучающихся в год до 10 тыс. человек. Они рассчитаны в основном на 2–4 недели обучения, но бывают и до двух лет. Расходы на такое обучение оплачиваются фирмами и составляют примерно 16 млрд долл. в год;
- вечерние курсы, которых насчитывается в США около 100, рассчитаны на обучение высшего и среднего управленческого персонала, они также оплачиваются за счет фирмы;
- американская ассоциация менеджмента (American Management Association) проводит ежегодно свыше 2000 семинаров и курсов, на которых обучаются до 100 тыс. менеджеров низового и среднего управленческого персонала. Ассоциация была создана в 1923 г. В ее штате насчитывается 900 человек, и 500 человек привлекаются для проведения курсов, семинаров, конференций. Ассоциация объединяет 140 тыс. индивидуальных и коллективных членов, занимающихся вопросами совершенствования менеджмента и их практическим применением;
- внутрифирменные курсы повышения квалификации менеджеров имеют 400 американских крупных и средних фирм для низового и среднего звена управления;
- центры повышения квалификации при колледжах, университетах, учебных центрах имеют свыше 400 фирм (в том числе фирма «ИБМ»), где проводится специализированная подготовка по программам, разработанным фирмами;
- переподготовки на основе долгосрочных соглашений между фирмами и школами бизнеса и университетами используются фирмами «ИБМ», «Дженерал моторз»;
- переподготовка на рабочем месте предполагает создание групп работников, которые обучаются на основе разбора конкретных хозяйственных ситуаций. Такую форму используют фирмы «ИБМ», «Дженерал моторз», «Хьюллет-Паккард», «Боинг»;
- вечерняя школа американского института мировой торговли предлагает до 45 курсов в своих трех центрах. Занятия проводятся 1–2 раза в неделю, всего от трех до 15 занятий; стоимость обучения от 80 до 490 долл. за курс.

Характерной чертой американского менеджмента является успешное стратегическое управление. Данный термин появился в 60–70-х годах XX в., а в 80-е годы оно пришло во все корпорации.

Стратегический менеджмент направлен на обоснование и последующий выбор целей развития компании, которые способны привести ее к повышению конкурентоспособности. При выборе таких целей они закрепляются в долгосрочных планах; на их основе разрабатываются целевые программы, которые и обеспечивают достижение намеченных целей [6–8].

Стратегия позволяет сформулировать главные цели и основные пути их достижения так, что корпорация получает единое направление действий. То есть разработанная стратегия управления в дальнейшем становится производственно-хозяйственным планом, который необходимо реализовать на практике.

5. Следующей особенностью американской системы менеджмента является «партиципативное» управление, т.е. формы привлечения рабочих к управлению.

Участие сотрудников в процессе принятия решений приводит к тому, что решения, а соответственно и планы по их реализации становятся личными планами работников, тем самым работа помогает им достичь удовлетворения собственных потребностей, потому что каждый работник получает конкретный мотив к качественному и эффективному труду. Укрепляется также командный дух.

«Партиципативное» управление включает несколько направлений [4; 204, 205]:

- право работников на самостоятельное принятие решений;
- разработка механизмов привлечения работников к процессу принятия решений;

- возможность работников самим следить за качеством и количеством выполненной ими работы;
- предоставление работникам возможности участвовать в совершенствовании деятельности и организации, и ее отдельных подразделений;
- создание условий работникам для организации рабочих групп по интересам.

В настоящее время пользуются популярностью такие основные формы привлечения рабочих к управлению компанией, как:

- участие рабочих в контроле над условиями труда и выпускаемой продукцией на уровне цеха;
- создание рабочих советов, где участвуют рабочие наравне с управляющими;
- создание и совершенствование системы участия в прибыли;
- предоставление возможности делегирования представителям рабочих для участия в советах директоров корпораций.

6. В американской модели менеджмента главенствующая роль отводится системе управления качеством.

Важный принцип, обеспечивающий лидирующее положение американских фирм в мировой экономике, — комплексный контроль качества, так называемая концепция «делать с первого раза».

Занимаясь исследованиями проблем управления качеством, американцы создали продуктивную сеть разработки и внедрения высоких стандартов качества, состоящую из институтов качества, ассоциаций, консультационных фирм.

Ряд крупных передовых компаний, таких как «Motorola», «Xerox», «Hewlett-Packard» и др., разработали и внедрили более совершенные и глубокие программы повышения качества, что позволило им избежать хаоса и добиться существенных положительных результатов. Например, компания «Хегох» еще в начале 80-х годов начала проводить в жизнь специальную стратегическую программу тотального обеспечения качества, девизом которой был лозунг «Лидерство через качество».

Перенимая японский опыт управления качеством, многие американские компании внедрили у себя разработанную японцами систему организации производства «точно вовремя», а также использовали так называемые «кружки качества». Благодаря системе «точно вовремя» американским корпорациям удалось улучшить производственный процесс, снизить издержки. Эффект от внедрения кружков качества американскими корпорациями также превзошел все ожидания.

7. В американском менеджменте значительное внимание уделяется формам интеграции науки и промышленности для поддержки малого инновационного бизнеса.

В США типичными формами являются научные парки. Выделяются три типа таких парков: а) «научные парки» в узком смысле слова; б) «исследовательские парки»; в) «инкубаторы».

«Научный парк» в узком смысле слова представляет собой расположенный на университетской территории комплекс условий для развития научных исследований и разработок в области передовых технологий, объединяющий лаборатории и исследовательские группы университетов и промышленных компаний, специализирующихся в наукоемких отраслях, а также отдельных исследователей-предпринимателей.

«Исследовательские парки» отличаются лишь тем, что в них новшества разрабатываются только до степени технологического прототипа.

Наконец, «инкубаторы» предоставляют вновь открывающимся инновационным фирмам помещения, доступ к лабораторному оборудованию и услугам за умеренную арендную плату.

В США старейшим «научным парком» является Стэнфордский, основанный в 1951 г. Он находится в Калифорнии, недалеко от Сан-Франциско, на землях Стэнфордского университета и получил широкую известность в мире под названием Кремниевая долина (Селикон вэлли). Название это не случайно. Известно, что краеугольным камнем микроэлектроники является микропроцессор, а его основой — кремниевый кристалл. В настоящее время одна треть всех применяемых в мире микропроцессоров выпускается фирмами, находящимися в Кремниевой долине. Здесь расположены такие гиганты электроники, как ИБМ и «Хьюлетт-Паккард» и производится половина продукции американской электроники.

О значимости Кремниевой долины в плане инновационных исследований и разработок говорит тот факт, что на долю Калифорнии приходится 35 % рискованного капитала США, а на долю Долины — 20 % всех рискованных инвестиций США и 2/3 от рискованных инвестиций Калифорнии [9; 163].

Аналогичный «научный парк» расположен в штате Массачусетс, недалеко от Бостона, вдоль автострады и называется «Дорога 128». Его научно-исследовательской базой является Массачусетский технологический институт (МТИ). Во время войны большинство ученых с мировым именем из Стэн-

форда работали в МТИ и Гарварде, выполняя военные заказы в области электроники, которые составили внушительную базу для дальнейших научных исследований. В мирное время здесь обосновали свои собственные фирмы профессора университета и другие ученые. Здесь самая высокая концентрация высших учебных заведений, научных и образовательных учреждений США, большое количество квалифицированных специалистов с высшим образованием. В 1957 г. два инженера из МТИ организовали фирму «Диджитал экипмент корпорейнш», являющуюся сегодня одним из крупнейших производителей мини-компьютеров и самым крупным работодателем в штате Массачусетс. Здесь же расположились лаборатории фирмы «Поляроид», проделавшей путь от мелкого предприятия до фирмы, сумевшей потеснить на рынке такого гиганта, как «Кодак».

И Кремниевая долина, и район Бостона располагают всеми удобствами, необходимыми для успешной работы высокооплачиваемых специалистов с высшим образованием: спокойные ухоженные районы города с высоким уровнем жизни, высокая зарплата, национальный и международный престиж, хорошие учебные заведения для детей, приятный климат и отличные возможности для отдыха, не говоря уже о высоком уровне технического и технологического оснащения лабораторий и предприятий [9; 164].

Обобщая сказанное выше, можно отметить, что сегодня американский менеджмент прочно удерживает звание «управленческой цивилизации». Его влияние на развитие идей менеджмента, а также практики неоспоримо. Американский менеджмент позволил США занять лидирующее положение среди стран Западного мира и Японии. Кроме того, надо иметь в виду, что именно в США впервые сформировалась наука и практика менеджмента.

Тем не менее нет нужды слепо следовать выводам американских теоретиков и рекомендациям их практиков, но знать их идеи, безусловно, необходимо.

Концепция евроменеджмента

Возникновение концепции европейского менеджмента в начале 1990-х гг. можно считать отражением интеграционных процессов в Европе. По мнению специалистов [1; 246, 247], основу европейской модели менеджмента составляют следующие ценности:

- потребность в научном, рациональном обосновании принимаемых решений;
- потребность менеджеров в разработке специфических и прагматических стратегий, адекватных определенным ситуациям, а не следование универсальным теориям; деидеологизация процесса принятия решений;
- потребность в эмоциональном участии при выполнении работы по собственной инициативе, что предполагает серьезное отношение сотрудников к будущим возможностям;
- потребность в использовании управленческого и технического опыта, в вынесении на этой основе оценок результатов деятельности. Социальный капитал включает в себя стереотипы поведения, умения и знания;
- потребность в принятии «плюралистической» точки зрения на предприятии, предполагающей необходимость достижения целей организации, и демократический процесс принятия решений;
- необходимость творческого, совместного с коллегами и с их помощью обучения — саморазвитие как неотъемлемый процесс рабочей жизни организации. Такое обучение должно быть продолжением образовательного процесса для сотрудников всех возрастов и менеджеров всех уровней.

Утверждается, что цели концепции евроменеджмента состоят в принятии плюрализма, интеграции различных систем управления и комбинации научного и рационального мышления (в основном французская школа) с прагматическими решениями (британский подход). Без европеизации различные стили менеджмента в Европе могут привести к распространению конфликтных отношений не только между работниками и менеджерами, но и между организациями и их разрастающейся сетью заинтересованных сторон.

Проанализируем особенности моделей управления компаниями в некоторых ведущих государствах Европы.

1. *Модель менеджмента в Германии.* В сравнительных исследованиях выделяют следующие особенности данной модели менеджмента.

В Германии существует лучшая в Европе национальная система профессионально-технического образования. В ней главный упор делается на инженерное дело, техническое обучение и ремесла. Система обеспечивает трехлетнюю подготовку молодежи в возрасте от 16 лет до 21 года, с итоговым получением государственного диплома. При этом обучение с первых же дней сопровождается произ-

водственной практикой на конкретном рабочем месте (4 дня в неделю). Теоретическому обучению отводится один день в неделю. Учебные программы утверждаются правительством, ассоциациями работодателей и профсоюзами. Общее руководство осуществляется местными торгово-промышленными палатами.

Для немецких менеджеров, мастеров и наставников более типично высшее техническое образование. До настоящего времени примерно две трети топ-менеджеров имели такое образование, а половина из них — докторские степени (в немецкой научно-образовательной квалификации) в области права, экономики и технических наук (примерно в одинаковом соотношении). Они рассматривают себя как технических экспертов и специалистов, к которым их подчиненные могли бы обращаться с производственными проблемами.

Вследствие высокого уровня технического образования специалистов и управленцев менеджмент в Германии, в отличие от англосаксонских стран, теснее приближен к производственно-технологическому процессу. Менеджеры среднего звена рассматривают техническую компетентность как наиболее важную составляющую своих властных полномочий.

Большинство немецких менеджеров промышленных предприятий, даже высшего звена управления, хорошо ориентируются в вопросах производственного менеджмента, не считают зазорным постоянно бывать в заводских цехах. Немецкий менеджер убежден, что отлаженный технический процесс и высококачественная продукция значат гораздо больше для показателей экономической эффективности по сравнению с другими факторами.

Немецкая система управления предполагает наличие тесных связей между инженерно-техническим и административно-управленческим персоналом, поддерживаемым высококвалифицированными рабочими. Что касается управленцев в немецких компаниях, то их авторитет основан больше на профессиональных навыках, чем на положении в служебной иерархии. Высокий уровень квалификации немецких менеджеров позволяет им шире использовать свои контрольные функции.

Кадровая политика, карьерный рост, повышение квалификации и т.п. — все это базируется на представлениях о том, каким образом формируется успешный менеджер. Немецкий подход состоит в том, что соответствующая техническая подготовка (образование) является важным требованием при приеме на работу. В дальнейшем главным условием продвижения становится производственный стаж.

Среди немецких менеджеров меньше распространена перемена мест работы и соответственно выше уровень корпоративной лояльности. Средний стаж работы на одном предприятии в Германии составляет 8 лет, в то время как в американских фирмах — 3 года. В этом плане они похожи на японские компании.

Немецкие менеджеры придают большое значение детальному описанию трудовых функций и процедур. Относительно высокой является степень формализации в виде инструкции, правил, обязанностей и т.п. Менеджеры склонны меньше импровизировать, а больше действовать в соответствии с правилами и инструкциями. Причем эта особенность — точное определение роли и правил — особенно культивируется в государственных учреждениях и крупных корпорациях. Немецкие управляющие много внимания уделяют планированию. Если ситуация осложняется более, чем ожидалось, немцы стараются активизировать плановую деятельность, тогда как в английских компаниях могут пойти на сокращение отдела планирования.

Таким образом, проведенный анализ показывает, что немецкий стиль управления является довольно своеобразным и специфичным и по своим чертам отличается от других национальных стилей. Немецкий менеджмент по-своему обеспечивает высокую эффективность производства и, следовательно, прибыль.

2. Финский опыт стратегического мышления и планирования. В Финляндии созданы все условия для разработки и реализации инновационной стратегии, которая имеет очень важные последствия. Основными элементами этой системы являются:

- действующая система образования в стране;
- создание на базе ведущих университетов научных центров, обеспечивающих развитие как фундаментальных, так и прикладных исследований;
- разработанная и принятая к исполнению национальная техническая политика; создание технологических парков;
- высокий уровень компетентности специалистов, четкая ориентированность всех участников программ на достижение результатов;

- системное государственное и частное венчурное финансирование нововведений и новаторских проектов, привлечение иностранного капитала;
- постоянная интеграция всех перечисленных выше составляющих в процессе создания принципиально новых научно-технических продуктов.

Высокий уровень интернационализации науки и образования также способствовал успешности реализации принятой инновационной стратегии.

Среди ключевых организаций, непосредственно участвовавших в разработке и реализации программ и проектов, следует назвать:

- Министерство торговли и промышленности Финляндии;
- Национальный совет по научной и промышленной политике;
- Финскую академию при Министерстве образования;
- TEKES (Национальное технологическое агентство);
- SITRA (Национальный фонд исследований и развития Финляндии);
- VTT (центр технических исследований Финляндии);
- университеты Хельсинки, Тампере, Лаппенранты и др.

В результате реализованных мер инновационная система Финляндии стала одной из самых эффективных в мире, а по объему государственных вложений (3,5 % от ВВП) занимает третье место в мире после Израиля (4,0 %) [1; 367].

Управление фирмами и компаниями в Финляндии имеет некоторые отличия от американского и западноевропейского менеджмента [11; 46].

Здесь цели имеют количественные показатели. Стратегия на достижение конечных целей носит название «Управление по результатам». Особенностью этого управления является то, что в определенных намеренных результатов наравне с высшим руководством участвуют исполнители и рабочие. Подчиненные сами выбирают пути и методы достижения этих результатов.

Ключевыми результатами могут быть:

- 1) функциональная организация, производительность труда;
- 2) уровень обслуживания, качество продукции, объем реализации;
- 3) удовлетворение запросов потребителей.

Одновременно составляется три вида планов: стратегический, годовой, графики работы. Стратегическое планирование включает прогноз на 10–15 лет, планирование целей — на 3–5 лет. План целей на очередной год разрабатывается на основе ситуационного анализа. Графики работы составляются на основе годового плана целей. Оценка ключевых результатов производится два раза в год на всех уровнях управления.

3. *Шведская модель менеджмента.* Самым важным отличием управления в шведских организациях от других стилей менеджмента является рассмотрение человека в деловой среде на первом месте. Это, очевидно, отражает эгалитарные ценности скандинавов и понимание того, что без креативности и напряженного труда работников даже самый эффективный стиль лидерства перестает быть таковым. Для постиндустриального общества, по мнению шведов, все большую значимость приобретают социальные и поведенческие навыки людей, в отличие от инженерно-технических, которые больше требовались и ценились ранее. Топ-менеджеры тем самым понимают место и роль человека в организации для достижения результата. Самое главное в жизни каждого шведа — два идеала, которые они сохраняют на протяжении всей жизни. Работа является смыслом их жизни. На втором месте стоят два понятия: «положено» и «не положено». Строгая приверженность букве закона в Швеции — явление, можно сказать, уникальное.

Шведский стиль менеджмента отличается меньшей по сравнению с другими культурами иерархичностью: неформальность в отношениях, незначительная разница в статусе менеджеров и работников, нестрогое и неформальное планирование организационной структуры. Последнее нередко принимает форму матричной структуры с двойной или тройной отчетностью и подчинением. В шведских международных компаниях отношения между зарубежными подразделениями и головным офисом менее формализованы по сравнению с американскими или японскими МНК. Для зарубежных менеджеров такая структура (распределение ответственности и ролей, размещение ресурсов и т.п.) выглядит не совсем понятной.

Безусловно, особо важно отметить то, что социал-демократы почти 70 лет бессменно находились у власти в Швеции — стране с высоким уровнем материальной и социальной обеспеченности граждан. Лауреат Нобелевской премии Г.К.Мюрдаль (создатель так называемой шведской модели социа-

лизма) был приверженцем социальной ориентации рынка, социально регулируемой экономики, теории социального государства и социального партнерства.

Подчеркивая регулируемую роль государства, Мюрдаль считал его способным преодолеть стихию рынка. Вмешательство государства, по его мнению, преобразует стихийное рыночное хозяйство в новую регулируемую экономику, свободную от противоречий и недостатков старого строя, в которой осуществлен идеал всеобщего равенства и созданы равные экономические возможности для всех. Особая модель социального государства в Швеции основывалась на сложной системе прямых и косвенных налогов, взимаемых с населения.

По мнению Мюрдаля, главное в «государстве благосостояния» — это социальная защита населения, под которой он понимал систему законодательных, экономических, социальных и социально-психологических гарантий, равные условия для повышения благосостояния за счет личного трудового вклада, экономической самостоятельности и предпринимательства для трудоспособного населения и создание определенного уровня жизнеобеспечения для нетрудоспособных граждан. Создание социальной защиты, по мнению Мюрдаля, предусматривало следующие направления деятельности государства [12; 218, 219]:

- обеспечение членам общества высокого прожиточного минимума и оказание материальной помощи тем, кому, в силу объективных причин, она необходима; установление привилегий малоимущим и изъятие привилегий у тех, кто в них не нуждается;
- создание условий, позволяющих гражданам зарабатывать средства для полноценной жизни любыми не противоречащими закону способами;
- создание условий, обеспечивающих удовлетворение высокого уровня потребностей граждан в образовании, медицинской помощи и т.д.;
- обеспечение благоприятных условий труда для наемных работников, защита их от негативных воздействий рыночной экономики;
- обеспечение экологической безопасности членов общества;
- защита граждан от преступных посягательств;
- защита гражданских и политических прав и свобод, соответствующих принципам правового, социального государства;
- защита от политического преследования и административного произвола;
- обеспечение свободы духовной жизни, защита от идеологического давления;
- создание благоприятного социально-психологического климата как в обществе в целом, так и в отдельных его ячейках и структурных образованиях, защита от психологического прессинга;
- обеспечение максимальной стабильности общественной жизни. Для реализации этих мер социальной защиты необходимо изучать и формировать стремления людей, которые, по оценке Мюрдаля, «действительно принадлежат к числу самых важных социальных явлений, и они в огромной степени определяют историю».

Особенности японского менеджмента

Экономическое чудо Японии, под которым подразумевается превращение за несколько десятилетий третьеразрядной страны в мировую державу, реально претендующую на первое место в мире в XXI в., не в последнюю очередь имеет в своем основании менеджмент, опирающийся на глубокие национальные традиции. Поэтому к Казахстану, как к странам Запада и другим странам СНГ, ее опыт в данном аспекте не очень-то применим. Однако это не означает, что его не нужно изучать и использовать отдельные моменты в собственной практике. А поэтому познакомимся с ним поближе.

К специфическим чертам японской системы управления относятся, прежде всего, элитарность и замкнуто-кастовый характер. Последнее проявляется в четком разделении персонала организации на различные группы, хотя и связанные между собой, но обладающие своим определенным местом в иерархической системе, а соответственно, и различными привилегиями.

Японская система управления ограничивает мобильность работников, накрепко привязывает их к фирме и не допускает на рынок труда. В то же время она характеризуется высокой степенью внутренней конкуренции, особенно в крупных компаниях, ориентируется на специалистов широкого профиля.

Пожалуй, одной из наиболее известных черт японского управления является система пожизненного найма работников, практикуемая преимущественно крупными фирмами.

Вообще японский стиль управления персоналом резко отличается от других стилей (табл. 1).

Два стиля управления

Японский стиль — «гемейншафт»	Другая модель — «гезельшафт»
Уважение к человеку	Наемный персонал — лишь один из факторов производства
Пожизненный наём	Открытая организация Наём по контракту, свобода увольнений
Упор на обучение	Человеческие ресурсы можно купить за пределами компании
Частое продвижение и повышение заработной платы	Система учета деловых качеств или принадлежности к определенным группам или классам

Примечание. Использованы данные работы [13; 379].

Сегодня, вследствие резкого постарения населения и увеличения доли старших возрастов, пожизненный найм становится невыгодным, так как растет доля работников, претендующих на высокую заработную плату. Он, однако, сохраняется в модифицированном виде, ибо полезен компании, «привязывая» к ней работника и обеспечивая сохранение внутреннего мира в ней. Поэтому, помимо традиционного индивидуального пожизненного найма, развитие получили другие формы трудовых отношений [14; 55]:

- обычный наем, практикуемый всеми компаниями;
- повторный наем ранее уволенных работников на худших условиях;
- временный наем;
- наем на неполную неделю;
- краткосрочный наем на подсобные работы — система «арбайто»;
- пожизненный наем с переводом на другие предприятия, с менее привлекательными условиями труда;
- система «обязательного набора», когда работнику через 5–7 лет предлагается в обязательном порядке перейти на другое предприятие компании;
- групповой пожизненный наем на условиях, описанных в предыдущем случае, но без ответственности перед каждым работником в отдельности.

Японское управление придает большое значение традициям, предполагающим почтительное отношение к руководству как к старшим родственникам. Руководители, в свою очередь, обязаны проявлять патерналистскую заботу о подчиненных.

Японские фирмы ориентируются обычно на внутреннюю подготовку и переподготовку кадров, поэтому предпочитают брать на работу специалистов широкого профиля с университетским образованием, чтобы затем лепить из них то, что нужно. Процесс переподготовки и повышения квалификации идет постоянно, в соответствии с планом развития карьеры, который имеется у каждого сотрудника. Универсальный характер подготовки позволяет работникам японских фирм трудиться на различных должностях одного уровня, чему дополнительно способствует обязательная практика «горизонтальных перемещений».

Важное значение в японских фирмах придается личным качествам работников и умению «вписаться» в деятельность группы, а при необходимости и возглавить ее. В Японии вообще очень сильна ориентация на коллективные ценности, коллективные методы работы. В понимании японцев коллективизм — такая форма организации, когда можно достичь того, что на основе индивидуальных усилий недостижимо в принципе.

Многие годы система оплаты труда и поощрений работников японских фирм была ориентирована прежде всего на выслугу лет, а уже во вторую очередь — на качество работы. Но в последние годы все больше начинают учитываться уровень квалификации, профессиональная подготовка, результаты труда. В итоге складываются два подхода к его оплате. Первый подход основывается исключительно на результатах; второй является комбинированным, в рамках которого вознаграждение состоит из трех частей: основного оклада, надбавок и специальных выплат.

Разрыв в оплате труда различных категорий работников в Японии меньше, чем в других странах, а привилегии существуют только у работников высшего ранга.

Характерно для японских компаний преобладание групповых методов управления, опирающихся на принципы коллективизма. В принятии решений участвуют обычно все, кого они затрагивают, — в крупных фирмах это примерно 60–80 человек.

Один из вариантов такого метода получил название «ринги». Его реализация осуществляется в несколько этапов. Вообще в Японии «ринги» относят к разновидности управленческой философии, которая проповедует предусмотрительность, осторожность, коллективную ответственность.

В японских фирмах создана весьма гибкая система управления качеством, в рамках которой 85 % ответственности за его состояние возлагается на рядовых исполнителей и лишь 15 % — на линейных руководителей. Она нацелена на предотвращение совместными усилиями возможностей появления брака по всей технологической цепочке, а не на его выявление и исправление. Важнейшим элементом этой системы являются кружки по контролю качества [14; 56].

Еще одной особенностью японского менеджмента является система управления производственными запасами, получившая название «точно вовремя». Суть ее состоит в том, что специальные графики обеспечивают подачу материалов, деталей, заготовок и т.п. на рабочие места именно тогда, когда в них возникает необходимость, причем не только в рамках цеха или отдельного предприятия, но и всей фирмы. В результате имеет место огромная экономия на складских помещениях и текущих затратах, связанных с хранением запасов.

И в заключение, обобщая сказанное выше, можно подвести краткие итоги, определив специфику японских методов управления в сравнении с западными (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Сопоставление методов управления в США и Японии

Объект сравнения	США	Япония
Характер решений	Индивидуальный	Коллективный
Преобладающие цепи	Тактические	Стратегические
Разграничение обязанностей и полномочий	Четкое	Расплывчатое
Специализация работника	Узкая	Широкая, со знанием смежных сфер
Ответственность	Индивидуальная	Коллективная
Приверженность работника	Профессии	Фирме
Оценка и продвижение	Быстрые	Медленные
Разделяемые ценности	Индивидуальные	Коллективные
Направленность руководства	На индивида	На коллектив
Идеал менеджера	Лидер, сильная личность	Координатор, мозговой центр
Способы контроля	Руководителем — по индивидуальным количественным показателям	Коллективно — по совместно выработанным качественным критериям
Отношения с подчиненными	Формальные	Неформальные
Обусловленность карьеры	Личными результатами	Коллективными достижениями, возрастом, стажем
Структура управления	Жесткая, формализованная	Гибкая
Оплата труда	По индивидуальным результатам	По коллективным результатам, возрасту и стажу
Найм	Краткосрочный	Пожизненный

Примечание. Использованы данные работы [14; 57].

Из сказанного выше видно, что японская концепция менеджмента практически диаметрально противоположна западной. Поэтому наш отечественный менеджмент, видимо, должен занять промежуточное положение, взяв лучшее у той и другой стороны.

Метод руководства по Оучи («теория Z»)

Уильям Оучи — американский профессор японского происхождения детально исследовал методы руководства компаниями как в Японии, так и в США. Он выявил специфическую японскую организационную культуру (происходящую от общей культуры японского общества), которая в большей степени приводит к росту производительности, чем типичные западные организационные культуры.

Оучи использовал термин «теория Z» для ожидания японской модели как адаптированной к Западу [15; 113]. В своих исследованиях Оучи заимствует терминологию из теории X и теории У Дугласа Макгрегора. Теория Z выходит за рамки теории У Макгрегора, используя идеи из практики работы японских организаций. Так, американские Z-организации характеризуются долгосрочным наймом (хо-

тя не обязательно пожизненным, как в японских фирмах), значительными инвестициями в обучение сотрудников, которые, таким образом, развивают специфические для компании навыки, относительно медленным продвижением по службе и т.п.

Китайская модель менеджмента и тенденции в ее развитии

Бурный экономический рост государств Восточной Азии в последние годы был предопределен самой общественной жизнью этих стран, находящейся под сильным влиянием конфуцианства. А оно представляет собой целую систему древнекитайского гуманизма, основной идеей которого является признание самоценности личности. Если ее проецировать на современную практику менеджмента, то выходит, что первостепенной задачей управленца должна стать деятельность по раскрытию потенциальных возможностей работника. Конфуций утверждал, что жесткий контроль не приносит результатов. Напротив, в основе порядка и добросовестной работы лежат самовоспитание и порядочность людей. Таким образом, восточноазиатские модели управления, и прежде всего китайский менеджмент, базируются на конфуцианском подходе. Причем в Китае конфуцианская этика осталась в своем кристально чистом виде и всегда сильно влияла на общественную жизнь [16; 34, 35].

В целом китайский менеджмент выступает как антипод западной концепции управления. Так, западная система управления и организации традиционно отдает приоритет крупным формам производства (они открывают возможности экономии на размерах производства и совокупных издержках, повышая норму и массу прибыли), а китайский вариант исходит из преимуществ малых фирм. Согласно западному подходу, ключевая роль в обеспечении роста производительности труда и рентабельности отводится совершенствованию систем управления и организации производства, опыта и квалификации менеджеров, а по китайской системе (на стадии ее генезиса) этот элемент не прослеживается. По западной концепции управления центральное место отводится обеспечению лояльности работника своей компании. Китайский опыт, в свою очередь, свидетельствует о прямо противоположном подходе. Западная система исходит из необходимости децентрализации управления, когда важные блоки функций делегируются менеджерам среднего и низшего звена, а также неуправленческому персоналу. Китайский вариант исходит из обратного подхода: чем важнее задача, тем меньше следует делегировать полномочия по ее реализации.

Западные специалисты полагают, что в современных условиях раз в пять лет фирме следует обновлять руководство, особенно его верхний эшелон, чтобы вдохнуть новые идеи, выйти на новые горизонты. В практике китайского менеджмента используется прямо противоположный подход, согласно которому возраст рассматривается как символ мудрости и ума предпринимателя, стоящего во главе дела.

Для того чтобы понять секреты успехов китайского менеджмента, нужно обратиться к принципам подхода данного управления [17; 68, 69]:

1) *принцип «исправления имен»*. В соответствии с этим принципом конфуцианской философии процесс управления — это исправление «неправильного» хода вещей и явлений и установление «правильного»;

2) *принцип «открывающихся врат»*, или цикличности. Он заключается в том, что реакция руководителя на событие должна соответствовать временному циклу;

3) *принцип гармонии*. Суть этого принципа заключается в сохранении очень высокого уровня равновесия управляемой системы, что достигается благодаря способности руководителя реагировать на изменения до того, как они начали проявляться;

4) *принцип опосредованного воздействия*. В Китае руководитель никогда не пытается решать проблему прямо в «лоб», но делает это, как правило, через изменение равновесия в системе;

5) *принцип «дальновидения»*. Этот принцип означает способность делать далеко идущие выводы на основе незначительных признаков;

6) *принцип нравственных оснований управления*. В Китае большую роль в обществе играют нравственные законы;

7) *принцип соблюдения ритуалов и иерархии*. На протяжении тысячелетий ритуал на Востоке является важным идеологическим инструментом власти. Роль ритуала связана с бытовавшими в общественном сознании представлениями о «правильном поведении»;

8) *принцип индивидуального подхода*. В Китае принято подбирать человека под конкретную задачу. Отбор претендентов каждый раз делается по тем качествам, которые требуются для выполнения данного задания;

9) *принцип личной ответственности*. Принцип личной ответственности связан с использованием в управлении авторитета и личного примера;

10) *принцип семейственности*. По китайским представлениям, в основе управления чем-либо лежит принцип управления семьей;

11) *принцип адекватности наград и наказаний*. У китайцев с глубокой древности созданы и существуют по настоящее время четко прописанные и систематизированные уложения о поощрениях и наказаниях.

12) *принцип «точечного» воздействия на ситуацию* — принцип воздействия на ключевые «точки» ситуации с целью ее изменения с минимальными издержками, как материальными, так и моральными».

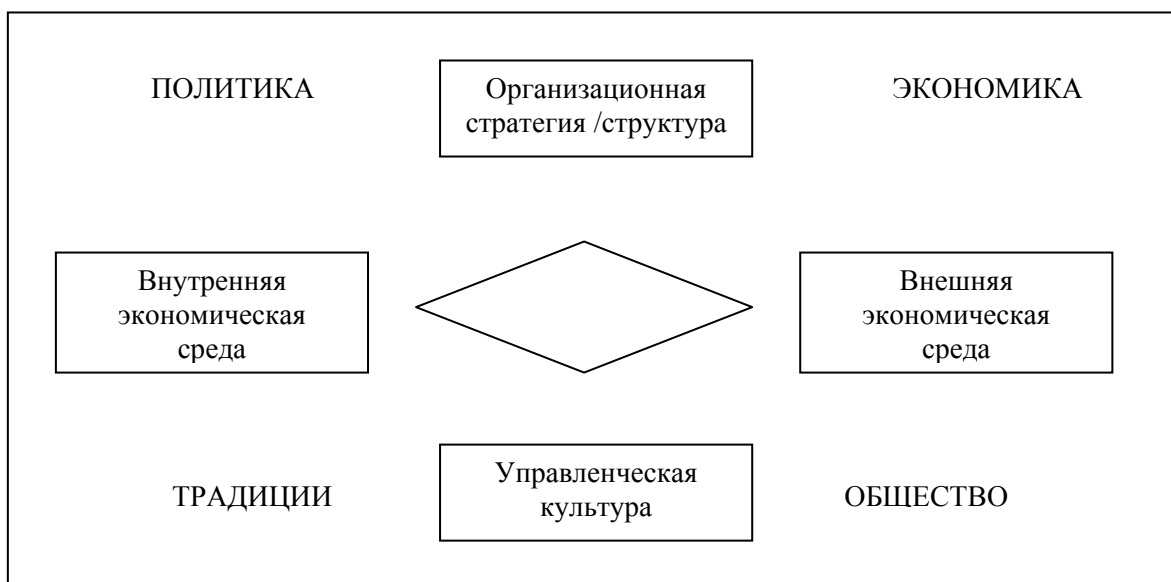


Рисунок 2. Основные факторы, которые будут обуславливать тенденции в развитии китайской модели менеджмента в перспективе (данные работы [1; 470])

Государственная доктрина управления в Китае уходит корнями в учение цзин цзи, понимаемое как возвращение жизни посредством творчества человека-мудреца, нацеленное на гармонизацию мира ради всего живого, и прежде всего народа. Сегодня сочетание «цзин цзи» означает, скорее, «экономику» или «политику», но можно понимать его шире — как деятельность правителя, т.е. управление. Тогда ключевыми понятиями китайского подхода к менеджменту оказываются возвращение жизни, гармония и творчество.

Еще одна важнейшая черта китайской культуры, определяющая во многом китайский менеджмент, — это взгляд на мир и отношение ко времени. Во-первых, китайцам свойственно целостное, холистическое восприятие действительности. Во-вторых, важнейшая черта китайского мироощущения — чувство времени, момента. Раз китайский мир «живет тысячью превращений» и в нем нет ничего неизменного, китаец должен уметь различать эти перемены, даже предвосхищать их, следовать им, но быть всегда впереди.

Не удивительно тогда, что китайские чиновники и бизнесмены сплошь и рядом трактуют законы, находя «непостоянное в постоянном» и гибко подстраиваясь под любые условия среды.

Основные факторы, которые будут оказывать влияние в перспективе на формирование модели китайского менеджмента, выглядят следующим образом (рис. 2):

1) *изменения во внешней экономической среде*. Будущее китайского менеджмента зависит от изменений во внешней экономической среде, определяемых, прежде всего, повышением роли Китая в мировой экономике и процессами глобализации;

2) *изменения во внутренней экономической среде*. В будущем на развитие китайского менеджмента будут оказывать влияние все большее обретение экономикой Китая реального статуса рыночной экономики, расширение структурных реформ и в целом углубление рыночных преобразований;

3) *изменения в организационной стратегии и структуре*. Основной эффект от изменений во внешней и внутренней экономической среде для менеджмента будет проявляться в управленческой

стратегии, организационной культуре. По мере того, как экономическая среда будет становиться более конкурентной, это найдет отражение в стратегических решениях на уровне менеджмента организации, в отличие от прежней модели государственных предприятий;

4) *изменения в управленческой культуре*. В дальнейшем важное значение будет иметь изменение организационной культуры и управленческих ценностей в разных регионах страны. В северо-восточных провинциях, где доминируют государственные предприятия, естественно предположить большую значимость производственной бюрократии, в то время как в юго-восточных провинциях и приморских городах высокую эффективность демонстрирует культура предпринимательского типа. В таких городах, как Шанхай и тем более Гуанжоу управленческая культура, вероятно, будет становиться более индивидуалистичной по сравнению с городами во внутренних районах и провинциях.

Список литературы

- 1 Пивоваров С.Э., Максимцев И.А. Сравнительный менеджмент. — 2-е изд. — СПб.: Питер, 2008. — 480 с.
- 2 Международный менеджмент: Учебник / Под ред. С.Э.Пивоварова, Д.И.Баркана, Л.С.Тарасевича, А.И.Майзеля. — СПб.: Изд-во «Питер», 2000. — 624 с.
- 3 Тэйлор Ф.У. Принципы научного менеджмента: Пер. с англ. — М.: Контроллинг, 1991. — 104 с.
- 4 Дамитов С.К., Сагадиева Г.К., Дуситов Ш.Е. Международный менеджмент: Учебник. — Алматы: ТОО «EXTRAPRESS Co», 2012. — 500 с.
- 5 Герчикова И.Н. Менеджмент: Учебник. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1994. — 685 с.
- 6 Ансофф И. Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ. — М.: Экономика, 1989. — 519 с.
- 7 Каренов Р.С. Стратегический менеджмент. — Караганда: ИПЦ «Профобразование», 2006. — 362 с.
- 8 Кэмпбэл Д., Стоунхаус Дж., Хьюстон Б. Стратегический менеджмент: Учебник: Пер. с англ. — М.: ООО «Издательство «Проспект», 2003. — 336 с.
- 9 Рубе В.А. Малый бизнес: история, теория, практика. — М.: ТЕИС, 2000. — 231 с.
- 10 Чукин А. Немецкий менеджмент. Ответственность и лояльность // Персонал. — 2008. — № 12(24). — С. 26–29.
- 11 Вершигора Е.Е. Менеджмент: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 1998. — 256 с.
- 12 История менеджмента: Учеб. пособие / Под ред. Д.В.Валового — М.: ИНФРА-М, 1997. — 256 с.
- 13 Коно Т. Стратегия и структура японских предприятий: Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1987. — 384 с.
- 14 Макаренко М.В., Махалина О.М. Производственный менеджмент: Учеб. пособие. — М.: Изд-во ПРИОР», 1998. — 384 с.
- 15 Аникин Б.А. Высший менеджмент для руководителя: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 136 с.
- 16 Саметов А. И неизбежности есть предел. Размышления о китайском менеджменте // Персонал. — 2008. — № 3(15). — С. 34–38.
- 17 Попович Н.А. Китайский менеджмент как способ управления компаниями // Вестн. Омского ун-та: Сер. Экономика. — 2008. — № 3. — С. 68–69.

References

- 1 Pivovarov S.E., Maksimtsev I. *Comparative management*. 2nd edition., Sankt Petersburg: Peter, 2008, 480 p.
- 2 *International Management: Textbook* / Edited by S.E. Pivovarova, D.I. Barkan, L.S. Tarasevich, A.I. Meisel, St. Petersburg: Peter, 2000, 624 p.
- 3 Taylor F.U. *The Principles of Scientific Management*: Per. from English, Moscow: Magazine Controlling, 1991, p. 104.
- 4 Damitov S.K., Sagadiev G.K., Dusitov Sh.E. *International Management: A Textbook*, Almaty LLP «EXTRAPRESS With», 2012, p. 500.
- 5 Gerchikova I.N. *Management: A Textbook*, Moscow: Banks and stock exchanges, UNITY, 1994, p. 685.
- 6 Ansoff I. *Strategic Management: An abridged translation from English*, Moscow: Economics, 1989, 519 p.
- 7 Karenov R.S. *Strategic management*, Karaganda: CPI Secondary education, 2006, p. 362.
- 8 Campbell D., Stounhouse J., Houston B. *Strategic Management: A Tutorial: Persian with English*, Moscow: ООО «Publisher Prospect», 2003, p. 336.
- 9 Rube V.A. *Small Business: History, Theory, Practice*, Moscow: TEIS, 2000, 231 p.
- 10 Chuksin A. *Staff*, 2008, 12 (24), p. 26–29.
- 11 Vershigora E.E. *Management: A Study Guide*, Moscow: INFRA - M, 1998, 256 p.
- 12 *The history of management: Textbook* / Ed. by D.Gross, Moscow: INFRA - M, 1997, 256 p.
- 13 Kono T. *Strategy and Structure of Japanese companies: Trans. from English*, Moscow: Progress Publ., 1987, 384 p.
- 14 Makarenko M.V., Mahalina O.M. *Production management: The manual*, Moscow: Publisher PRIOR, 1998, 384 p.
- 15 Anikin B.A. *The top management for the head: the manual*, Moscow: INFRA - M, 2000, 136 p.
- 16 Sametov A. *Staff*, 2008, 3 (15), p. 34–38.
- 17 Popovic N.A. *Herald of Omsk University: A series of «Economy»*, 2008, 3, p. 68–69.

Р.С.Каренов

Салыстырмалы менеджмент — әр түрлі елдердің менеджменттерін салғастыру әдісі

Мақалада жеке пән және менеджменттің жалпы ілімінің бір бөлігі ретінде салыстырмалы менеджменттің басты мақсаты ашылған. Салыстырмалы менеджмент маңызды экономикалық және әлеуметтік-саяси мақсаттар көздейтіні көрсетілген. Оларды әдептілікпен қолдану әр түрлі мәдениеттер өкілдерінің өзара түсіністігін және сенімдерін нығайтуға септігін тигізетіндігі айтылған. Түпкі негізде жеке адамдар құндылықтары және басқару шешімдерін тез қабылдай білу қабілетіне бағытталу болымдылығы алынатын АҚШ менеджментінің ілімі мен практикасы бейнеленген. Еуропадағы интеграциялық үдерістердің бейнесі ретінде қарастыруға болатын еуропалық менеджмент тұжырымдамасы берілген. Басқарудың жапондық жүйесінің сипатты белгілері мен ерекшеліктеріне едәуір көңіл бөлінген. Менеджменттің қытайлық үлгісінің дамуындағы үрдістер зерттелген. Осы салада әлеуеті жоғары елдердің ұлттық ерекшеліктерін ескеру Қазақстанның дамуына нарықтық экономикасы үшін пайдалы болуы мүмкін екендігі туралы қорытынды жасалған.

R.S.Karenov

Comparative management — a method of matching the managements of different countries

The main goal of comparative management as disciplines and parts of the general theory of management is revealed. It is shown that the comparative management pursues the important economic, social and political goals: his correct application promotes trust and mutual sympathy of people of different cultures. The theory and practice of management of the United States, which is based on the priority of individual values and a landmark on the speed of decision-making are described. The concept of the European management which origin can be considered as reflection of integration processes in Europe is stated. Considerable attention is paid to the characteristic features and peculiarities of the Japanese management system. Tendencies in development of the Chinese model of management are studied. It is concluded that the presentation of the particular national management models some of the most advanced in this area of the world can be useful for a developing market economy of Kazakhstan.

Т.Б.Казбеков

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

Формальные и неформальные системы коммуникаций в управлении

В статье подчеркнута, что «коммуникация» и «информация», хотя и различные, но взаимосвязанные понятия. Отмечено, что коммуникация может быть определена как передача не просто информации, а понимания с помощью общих символов. Указано, что эффективным коммуникациям в производственном коллективе могут препятствовать различные помехи. Рекомендовано различать формальные (официальные) и неформальные (неофициальные) каналы коммуникаций при рассмотрении путей информации в социальной среде. Приведено определение термина «виноградная лоза», который сегодня применяется к любым неформальным коммуникациям. Автором рассмотрены факторы, поощряющие участие в «виноградной лозе». Сделан вывод, что основная проблема «виноградной лозы» — это передача слухов. Предложены рекомендации по управлению слухами.

Ключевые слова: коммуникация, информация, передача, управление, барьеры, потери, неформальные каналы, «виноградная лоза», цепочки, слух, управление слухами.

Коммуникации в управлении

Управление в организации осуществляется через людей. Одним из важнейших инструментов управления в руках менеджера является находящаяся в его распоряжении информация. Используя, передавая эту информацию и получая обратный сигнал, он организует, руководит подчиненными и мотивирует их. Многое зависит от его способности передавать информацию наиболее эффективным образом. Эффективность передачи будет измеряться адекватностью восприятия данной информации теми, кому она предназначалась. Многие менеджеры понимают важность проблемы и уделяют этому большое внимание.

Коммуникация — это передача информации от одного субъекта к другому. Субъектами могут выступать отдельные личности, группы и даже целые организации. В первом случае коммуникация носит межличностный характер и осуществляется путем передачи идей, фактов, мнений, намеков, ощущений или восприятий, чувств и отношений от одного лица к другому в устной или какой-либо другой форме (письменно, жесты, поза, тон голоса, тем, что не сказано, и т.д.) с целью получения в ответ желаемой реакции [1–4].

«Коммуникация» и «информация», хотя и различные, но взаимосвязанные понятия. Коммуникация включает и то, что передается, и то, как передается. Для того чтобы акт коммуникации состоялся, необходимо, как минимум, наличие двух людей. Коммуникация предъявляет требования к любому из участников этого акта. Так, каждый из участников должен обладать способностью видеть, слышать, ощущать или трогать, определять запах и вкус. Эффективная коммуникация требует от каждой из сторон определенных навыков и умений, а также должной степени взаимного понимания.

Термин «коммуникация» происходит от латинского *communis*, означающего «общее»: передающий информацию пытается установить «общность» с получающим информацию. Отсюда коммуникация может быть определена как передача не просто информации, а понимания с помощью общих символов (рис. 1).

Почему эффективная межличностная коммуникация так важна для успеха в управлении [5; 176,177]?

Во-первых, решение многих управленческих задач строится на взаимодействии людей (начальника с подчиненным, подчиненных друг с другом и т.д.) в рамках различных событий.

Во-вторых, межличностная коммуникация, возможно, является лучшим способом обсуждения и решения вопросов, характеризующихся неопределенностью и двусмысленностью.

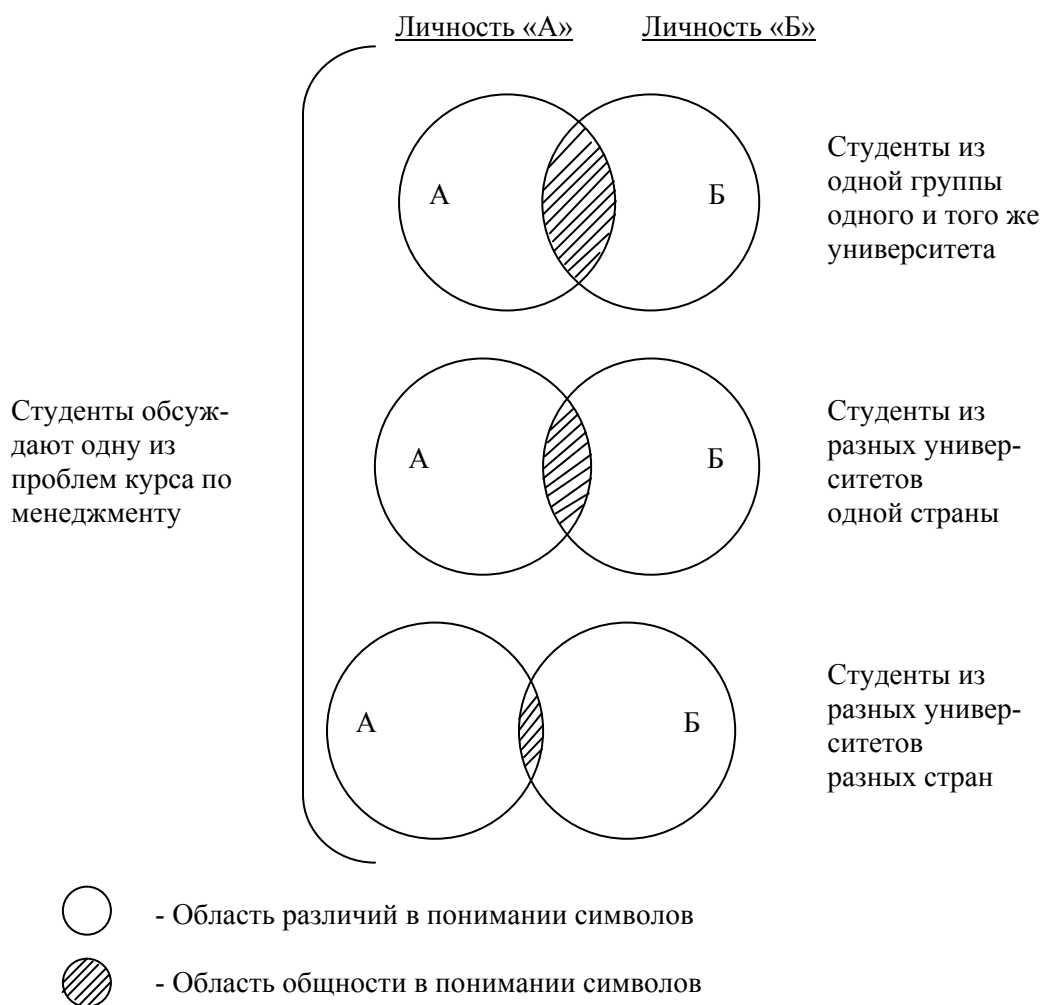


Рисунок 1. Коммуникация как общность символов

Барьеры, препятствующие эффективным коммуникациям

Эффективным коммуникациям в производственном коллективе могут препятствовать различные помехи. Иногда отправитель информации неправильно ее кодирует, например, выражает свое сообщение несоответствующими словами. Процесс передачи информации также может сопровождаться помехами, в результате чего информация поступает к получателю в искаженном виде. Это бывает, например, когда информация проходит через большое число иерархических уровней организации. По данным американских авторов, в устном сообщении при каждой последующей передаче теряется около 30 % информации [6; 54].

Иногда человек, которому адресована информация, может ее просто неправильно понять (рис. 2).

Западные исследователи уделяют много внимания рассмотрению различных барьеров на пути коммуникаций в организациях (К.Роджерс, Ф.Ротлисбергер). Так, когда речь идет о коммуникациях «лицом к лицу», главным барьером называют тенденцию к преждевременной оценке сообщения, его одобрению или неодобрению, вместо того чтобы сохранять нейтральную позицию в процессе обмена мнениями. К возможным барьерам, препятствующим эффективным коммуникациям, относят также различия в образовании, опыте, мотивации и др.

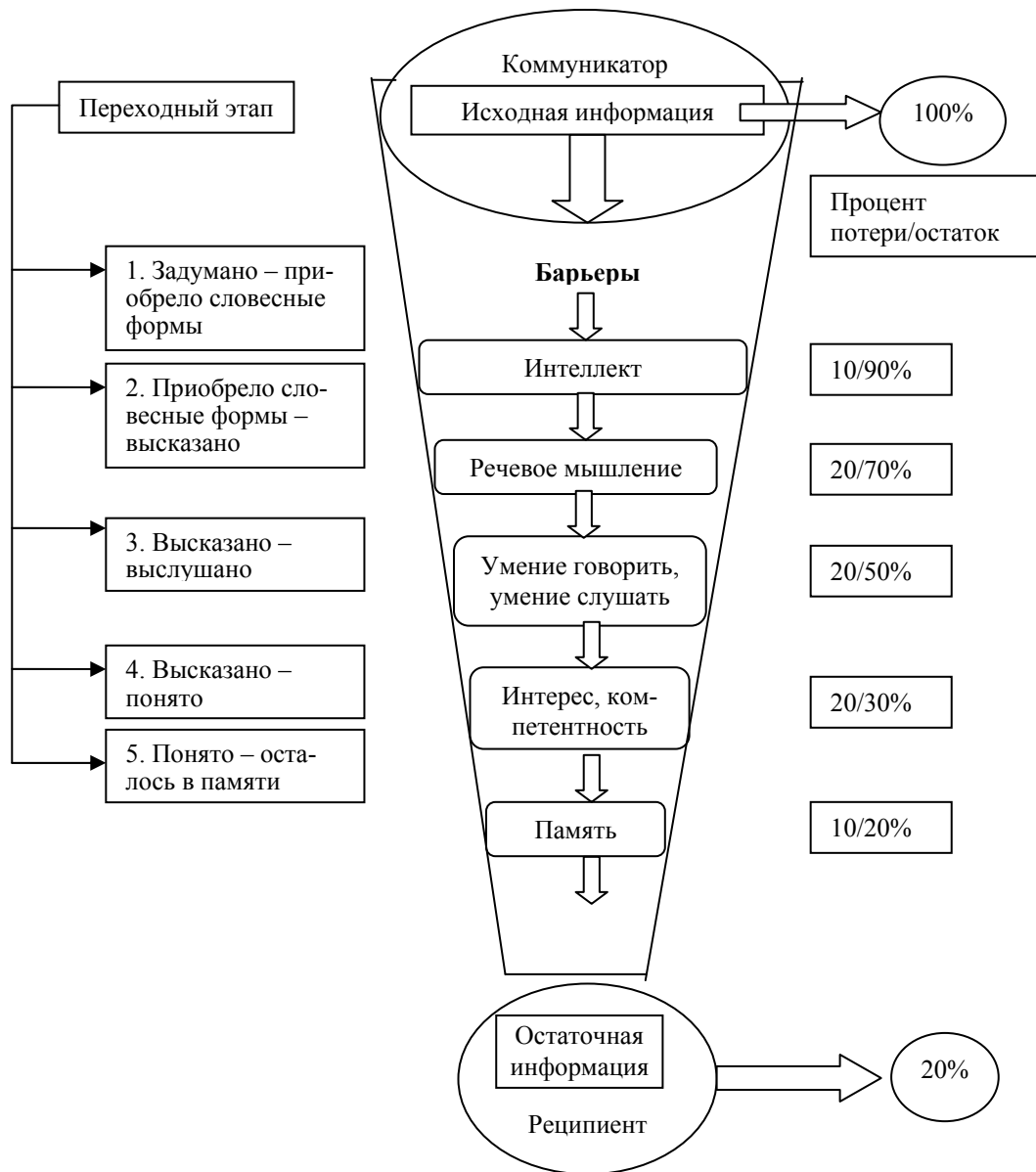


Рисунок 2. Потери информации в процессе общения

Сосуществующая параллельно с официальными неформальная система коммуникаций («виноградная лоза»)

При рассмотрении путей информации в социальной среде различают формальные (официальные) и неформальные (неофициальные) каналы. Формальные каналы установлены административно в соответствии с должностной организационной структурой производственного коллектива. Они связывают людей в этой структуре как по вертикали, так и по горизонтали. К неформальным каналам коммуникаций относятся те, которые не совпадают с официально установленными [6; 54].

Обычно сосуществующую параллельно с официальными неформальную систему коммуникаций организаций называют «виноградной лозой». Почему? Во время Гражданской войны в США связисты перебрасывали провода телеграфной связи не со столба на столб, а с дерева на дерево, подобно виноградной лозе. Поскольку сообщения о боевых действиях, передаваемые по таким временным линиям, часто оказывались неправильными или путанными, военные нередко говорили, что источник армейских слухов — виноградная лоза. Сегодня данный термин применяется к любым неформальным коммуникациям (включая неофициальную информацию о деятельности компании, распространяемую среди работников и членов сообщества) [7; 76].

Неофициальная информация распространяется, как правило, устно, однако встречаются и коммуникации в письменной форме. Иногда используются написанные вручную или напечатанные записки, но в современном электронном офисе эти сообщения обычно высвечиваются на экранах компьютеров, создавая новую эру «электронной виноградной лозы», существенно повышающую скорость распространения информации. Однако она никогда не сможет заменить «виноградную лозу личного общения» по двум причинам: (1) не каждый работник имеет доступ к сети персональных компьютеров и (2) многие сотрудники предпочитают личные социальные взаимодействия.

Поскольку «виноградная лоза» есть форма социальных взаимодействий, ее «побеги» также непостоянны, динамичны и переменчивы, как и люди. Она является выражением их естественной потребности в коммуникациях, и практическая реализация принципа свободы слова является естественной, нормальной деятельностью.

Виды цепочек «виноградной лозы»

Нередко у менеджеров создается впечатление, что «виноградная лоза» организована по принципу цепочки, в которой А говорит Б, который сообщает новость В, передающему ее Г, и т.д., до тех пор, пока через 28 человек информация не доходит до Я — со значительным опозданием и в весьма искаженном виде. Но, как правило, «лоза» в значительно большей степени напоминает образцы, представленные в правой части рисунка 3.

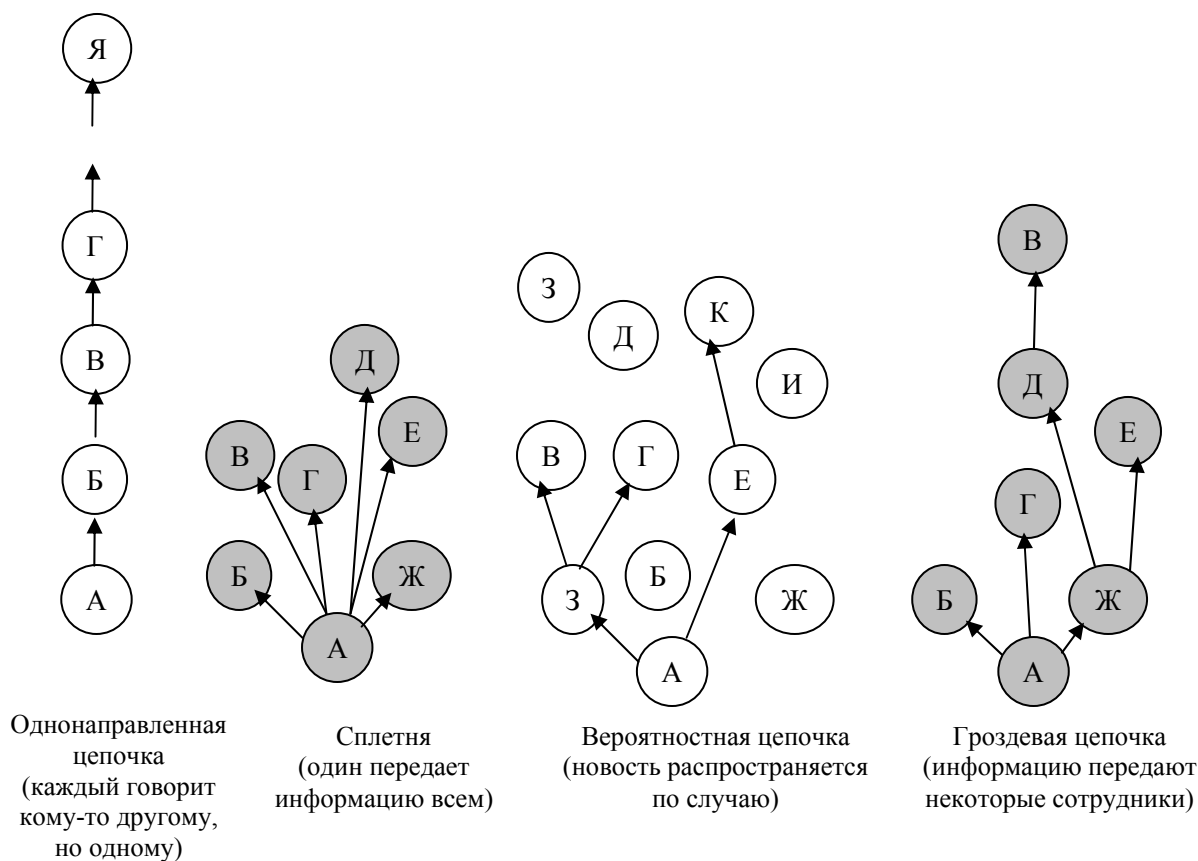


Рисунок 3. Виды цепочек «виноградной лозы»

Работник А сообщает новость трем-четырем сотрудникам (например, Б, Г и Ж). Полученную информацию передадут дальше только некоторые из них, но не одному, а опять же нескольким коллегам. Таким образом, по мере устаревания информации увеличивается число владеющих ею людей, и новость постепенно «умирает», поскольку не все, кто получил эти сведения, распространяют их. Такой тип сети называется гроздевой цепью, потому что каждая связь в цепи стремится проинформировать «гроздь» коллег, а не одного из них. Другие представленные на рисунке 3 виды цепочек возникают относительно реже.

Людей, активно участвующих в передаче информации посредством «виноградной лозы», называют связными.

Активность «виноградной лозы»

«Виноградная лоза» является продуктом, скорее, ситуации, нежели чьей-то «личной инициативой». Это означает, что в определенной ситуации и при соответствующей мотивации в ней может принять участие любой сотрудник. Некоторые факторы, поощряющие активность работников, представлены в таблице 1.

Т а б л и ц а 1

Факторы, поощряющие участие в «виноградной лозе»

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ◆ Беспокойство и неуверенность ◆ Причастность к событиям друзей и коллег ◆ Оперативность информации ◆ Возможность установить контакты с другими людьми ◆ Характер работы не мешает разговору ◆ Участие в работе, являющейся источником интересной для других сотрудников информации ◆ Личность связного |
|---|

Типичными ситуациями, провоцирующими активность «виноградной лозы», являются приостановка работы или передача контрольного пакета акций компании новым собственникам, отставки или повышения по службе, внедрение новой технологии. Некоторые должности (такие как должность секретаря) являются центральными «точками вливания» информации и, таким образом, подталкивают занимающих их сотрудников к участию в «виноградной лозе». Некоторые работники просто обладают такими личными качествами, как любопытство и активность в установлении и поддержании контактов (например, любят посудачить). С точки зрения активности в «виноградной лозе» каких-либо существенных различий между полами не отмечается. В ней в равной мере участвуют как мужчины, так и женщины.

«Виноградная лоза» и менеджмент

Распространяемая по «виноградной лозе» информация может носить как желательный для менеджмента характер, так и нести с собой негативные последствия, и определить итоговое сальдо весьма затруднительно. Несомненно одно — ее влияние зависит от характера групп и организаций. Исследования, проведенные среди менеджеров и «белых воротничков», показали, что 53 % из них считают, что «лоза» оказывает отрицательное воздействие на деятельность организации, 27 % воспринимают ее как положительный фактор, а 20 % — как нейтральный [7; 80].

Поскольку «виноградная лоза» прекрасно прививается на любом предприятии, менеджмент обязан учитывать наличие неформальных коммуникативных каналов, их организацию, характер передаваемой информации и основных связных. Многие менеджеры предпринимают попытки использовать по отношению к ней «агротехнические» приемы, добиваясь повышения «сахаристости винограда», т.е. стимулируя её положительное влияние. Естественно, что если вы хотите уменьшить объем негативной информации, вам следует стремиться к сокращению поводов для волнений работников, числа конфликтов и непонимания.

Исследователи отмечают попытки некоторых менеджеров организовать санкционированные «утечки» информации в «виноградную лозу», что позволяет использовать ее в интересах руководства и повышать точность передаваемых данных (необходимое условие — предварительный анализ внутренних и внешних контактов сотрудников). Менеджеры, которые все еще предпочитают не замечать «виноградные плантации», явно недооценивают их роль.

Передача слухов как основная проблема «виноградной лозы»

Слух — это информация, переносимая «виноградной лозой», которая распространяется без предоставления общепринятых свидетельств достоверности. Иногда она подтверждается, но в большинстве случаев оказывается ложной.

Слухи прежде всего являются результатом заинтересованности в информации и неопределенности ситуации. Если событие не представляет интереса, оно вряд ли способно инициировать какие-

либо слухи. Поскольку слухи во многом определяются пониманием ситуации, степенью заинтересованности в информации индивидов, по мере передачи от человека к человеку они могут значительно корректироваться. Как правило, при неизменности основной идеи детали могут существенно различаться. Обычно слух подвергается фильтрации, посредством которой он сводится к нескольким основным положениям, которые легко запомнить и передать другим. В общем люди выбирают в слухах детали, которые представляют для них первостепенный интерес и соответствуют их представлениям о мире. Нередко для того, чтобы выразить свои собственные ощущения и соображения, связанные добавляют к слухам новые «подробности», полностью искажающие первоначальный смысл. Такой процесс называется дополнением.

Некоторые слухи имеют исторические корни и легко объяснимы, так как означают попытку индивидов уменьшить степень неопределенности, с которой они столкнулись, предсказать возможное развитие событий. Другие более спонтанны, ориентированы на действие. Они возникают непреднамеренно и представляют собой попытку изменить текущую ситуацию. Иногда слухи носят негативный характер, «вбивая клин» между индивидами или группами, а значит, деструктивно воздействуют на уровень лояльности и возбуждают враждебность. Впрочем, они могут быть и положительными, когда, например, работники обсуждают положительный эффект новой, только что запущенной в производство продукции. Существование разных типов слухов напоминает менеджерам о том, что не стоит предавать их проклятию скопом, даже если иногда они создают управленческие проблемы [7; 81].

Т а б л и ц а 2

Рекомендации по управлению слухами

- Устраняйте причины появления слухов
- Обратите особое внимание на противодействие серьезным слухам
- Опровергайте слухи фактами
- Начинайте противодействие слухам как можно раньше
- Уделите особое внимание личному предоставлению фактов, если необходимо, в письменной форме
- Предоставляйте факты из надежных источников
- Воздержитесь от пересказа слуха при его опровержении
- Поощряйте помощь неформальных и профсоюзных лидеров, если они выражают желание сотрудничать
- Прислушивайтесь ко всем слухам, чтобы понять, что они могут означать

Поскольку в общем случае достоверность не является сильной стороной слухов, их «искры» могут вызвать «пожар», распространяющийся по организации со скоростью летней грозы и, как правило, наносящий огромный ущерб. Борьба со слухами предполагает жесткость и настойчивость, но прежде всего следует определиться, как и с чем бороться. Серьезной ошибкой является нанесение удара по всей «виноградной лозе» только из-за того, что она была использована для распространения слухов. Такой подход «разумен» не более, чем решение выбросить клавиатуру компьютера только потому, что вы неверно набрали на ней несколько слов.

В таблице 2 сведены вместе несколько рекомендаций по управлению слухами.

Наиболее эффективное «лекарство против слухов» — устранение причин, их вызывающих. Однако если слухи уже набрали силу, честное и как можно более раннее предоставление фактов помогает «навести порядок» в умах сотрудников.

Список литературы

- 1 Кузнецов Ю.В., Подлесных В.И. Основы менеджмента. — СПб.: Изд.во ОЛБИС, 1997. — 192 с.
- 2 Молл Е.Г. Менеджмент. Организационное поведение: Учеб. пособие. — М.: Финансы и статистика, 1998. — 160 с.
- 3 Сорокина Л.А. Менеджмент в малом бизнесе: Учеб. пособие. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. — 142 с.
- 4 Кабушкин Н.И. Основы менеджмента: Учебник. — Минск: НПЖ «ФУА», ЗАО «Экономпресс», 1997. — 284 с.
- 5 Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: Учебник. — М.: Высш. шк., 1994. — 224 с.
- 6 Морозов А.В. Управленческая психология: Учебник. — М.: Академ. проект; Фонд «Мир», 2008. — 288 с.
- 7 Ньюстром Дж. В., Дэвис К. Организационное поведение: Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2000. — 448 с.

References

- 1 Kuznetsov Yu.V., Podlesnykh V.I. *Principles of Management*, St. Petersburg: OLBIS Publishing, 1997, 192 p.
- 2 Moll E.G. *Management. Organizational behavior*: Tutorial, Moscow: Finances and Statistics, 1998, 160 p.
- 3 Sorokina L.A. *Management in Small Business*: Tutorial, Moscow: UNITY- DANA, 2004, 142 p.
- 4 Kabushkin N.I. *Fundamentals of Management*: Tutorial, Minsk: NPZH FUA, JSC «Econompres», 1997, 284 p.
- 5 Vikhansky O.S., Naumov A.I. *Management*: Tutorial, Moscow: Visshaya shkola, 1994, 224 p.
- 6 Morozov A.V. *Managerial Psychology*: Tutorial, Moscow: Academic Project, «Mir» Foundation, 2008, 288 p.
- 7 Nyustrom J.V., Davis K. *Organizational Behavior*: Trans. from English, St. Petersburg: «Peter» Publishing, 2000, 448 p.

Т.Б.Қазбеков

Басқарудағы ресми және ресми емес байланыс жүйелері

«Байланыс» және «ақпарат» әр түрлі, алайда өзара байланысты ұғымдар екендігіне көңіл бөлінген. Байланыстың ақпаратты жай жіберу ғана емес, ол ортақ белгілердің көмегімен түсінісіп ұғыну ретінде анықталатындығы көрсетілген. Өндірістік ұжымда тиімді байланыстарға әр алуан кедергілердің кездесуі мүмкін екендігі айтылған. Әлеуметтік ортада ақпарат жолдарын қарастырғанда байланыстың ресми және ресми емес арналарын ажыратып қарастыру ұсынылған. Қазіргі уақытта кез келген ресми емес байланыстарда қолданылатын «жүзім лозасы» терминіне анықтама берілген. «Жүзім лозасына» қатысуды талаптандыратын факторлар қарастырылған. «Жүзім лозасының» негізгі мәселесі бұл алып қашпа өсек-аяң сөздердің таралуы болып табылатындығы туралы қорытынды жасалған. Алып-қашпа сөздерді басқару бойынша ұсыныстар берілген.

T.B.Kazbekov

Formal and informal communication systems in management

It is emphasized that «communication» and «information» although different, but related concepts. It is noted that communication could be defined not only as transfer of information, but also as transfer of understanding by the common symbols. It is stated that a variety of interference may impede effective communications in the manufacturing team. During consideration of the ways of information in the social environment it is recommended to distinguish formal (official) and informal (unofficial) channels of communication. Article defines the term «grapevine», which is now applied to any informal communications. The factors that encourage participation in «grapevine» are considered. It is concluded that the main problem of the «grapevine» — is the rumors spread. There are suggested some tips to manage rumors.

С.Ш.Мамбетова

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

Методические основы анализа затрат с целью их контроля и регулирования

В статье дано определение объекта учета затрат на производство. Обоснована необходимость управления затратами по местам формирования и центрам ответственности. Доказано, что центр затрат представляет собой первичную ячейку аналитического учета затрат, устанавливаемую для контроля за этими затратами. Отмечено, что создание центров затрат является средством детализации аналитического учета производственных затрат, их локализации по местам возникновения с целью организации текущего контроля. Рассмотрено понятие «центр ответственности», трактуемое как подразделение предприятия, возглавляемое менеджером, который обладает делегированными полномочиями. Сделан вывод, что смысл создания центров ответственности — более четкая организация контроля и регулирования затрат как функции управления. Разграничены примерные обязанности отделов и служб в управлении затратами на производство.

Ключевые слова: объект, учет, затраты, управление, центр затрат, центр ответственности, закрепление, оперативный анализ.

Объекты учета затрат

В теории учета под объектами учета затрат понимают реально существующие объекты хозяйственной деятельности, составные элементы средств и фондов предприятия, которые познаются субъектом управления с помощью учета. Объект учета затрат на производство — это реально возникающие затраты производства, сгруппированные по различным признакам для формирования показателей себестоимости. В узком учетном смысле объект учета затрат — это признак их группировки, определяющий кодирование данных для получения информации в целях контроля и управления.

Бухгалтерская (учетная) информация может использоваться по трем основным направлениям [1; 112, 113]:

- а) производственный учет, призванный поставлять данные о произведенных затратах (прямых и косвенных) для определения себестоимости продукции и ожидаемой прибыли от ее реализации;
- б) прогнозирование будущих затрат производства, с тем чтобы руководители всех уровней (цехов, производств, предприятий) могли принимать правильные решения;
- в) организация учета по центрам затрат и центрам ответственности в целях контроля затрат по местам их возникновения, опять же для оценки усилий этих центров, приложенных к получению прибыли.

Первичными (элементными) объектами учета затрат на производство являются затраты труда и материальных ресурсов при выполнении различных производственных операций, затраты на содержание и эксплуатацию машин, оборудования, зданий, сооружений, на управление производством. Данные о первичных затратах при помощи методов бухгалтерского учета и учетных процедур группируют и обобщают по различным признакам, формируя необходимые для управления учетные показатели. Эти первичные учетные объекты, каждый в отдельности, относятся к определенным элементам производства — экономическим элементам затрат. Поэтому первым признаком (объектом учета) следует назвать экономические элементы затрат. Группирование затрат по экономическим элементам позволяет выделить перенесенную и вновь созданную стоимость. Структура затрат по элементам отражает материало- и зарплатоемкость (трудоемкость) производства.

Однако группировка затрат по экономическим элементам не показывает цели и назначения производственных затрат, их целесообразность, взаимосвязь с объемом производства. Необходимо перегруппировать производственные затраты, выделив среди них основные (непосредственно направленные на производство продукта, неразрывно связанные с технологическим процессом его производства) и необходимые для обслуживания производства, управления им, сбыта продукции. Появляется другой объект учета затрат — по статьям себестоимости, позволяющий группировать их по назначению и роли в процессе производства (основные, накладные, прямые, косвенные, постоянные, переменные и т.п.).

Аналитический учет по экономическим элементам и статьям себестоимости является основанием для классификации затрат по разным признакам.

На практике выделяют еще один уровень объектов учета: этапы, переделы, фазы и другие звенья технологического процесса, независимо от того, обособлены они организационно или нет. К числу таких объектов учета затрат относятся: производственные участки, бригады, технологические переделы, отдельные агрегаты, производственные процессы. Таким образом, на предприятии возникает следующая иерархическая структура объектов учета затрат на производство: виды деятельности производства → производственные подразделения первого порядка (цехи) → производственные подразделения второго порядка (участки, бригады) → этапы производства → процессы → виды работ. По всем этим объектам учета затраты группируются по экономическим элементам и статьям себестоимости или только по последним.

Необходимость управления затратами по местам формирования и центрам ответственности

Управление затратами на производство решает задачи, начиная с расчета норм, упорядочения нормативной базы, организации учета изменений норм, разработки нормативных калькуляций, учета затрат по центрам возникновения, выявления отклонений и распределения по центрам ответственности, калькулирования себестоимости продукции, анализа выполнения плановых смет, формирования заданий по снижению себестоимости, выявления резервов в экономии, обеспечения систематического контроля за величиной затрат и уровнем рентабельности продукции (рис. 1).

В этом смысле управление затратами на производство представляет многоцелевую систему, требующую участия и взаимодействия всех производственных звеньев и служб предприятия [2; 82].

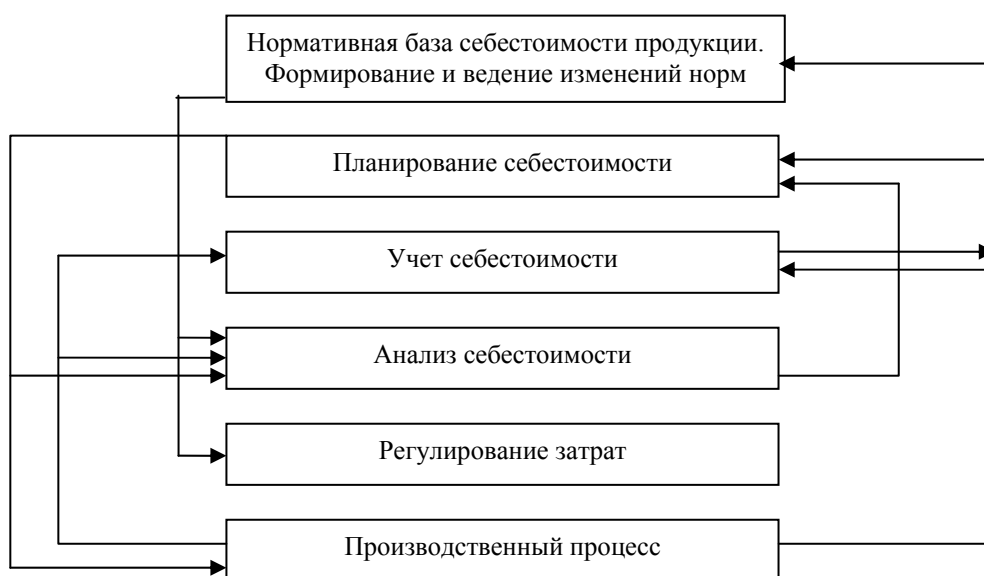


Рисунок 1. Схема организации управления себестоимостью продукции на промышленном предприятии

Организация управления затратами по местам формирования и центрам ответственности необходима для того, чтобы создать условия, при которых бы производственные подразделения и функциональные службы предприятия несли ответственность за результаты своей деятельности, и прежде всего за выполнение заданий по снижению себестоимости по статьям расходов не только в своих функциональных службах, но и в первичных производственных подразделениях.

Группировка издержек по местам затрат

Центры затрат — это первичные производственные и обслуживающие единицы, характеризующиеся единообразием функций и производственных операций, сходным уровнем технической оснащенности и организации труда, направленностью затрат. Их выделяют в качестве объекта планирования и учета затрат в целях детализации затрат, усиления контроля и повышения точности калькулирования [1; 106].

Выделение центра затрат может происходить по разным признакам: по организационной структуре, оборудованию, выполняемым операциям и функциям.

Центр затрат представляет собой первичную ячейку аналитического учета, устанавливаемую для контроля за этими затратами. Он может совпадать с организационной единицей (цехом, отделением, участком) или же быть более дробным подразделением этих организационных единиц. Основой выделения центров затрат является единство используемого оборудования, выполняемых операций или функций.

В зависимости от характера выполняемых функций и операций, а также видов производственных расходов центры затрат подразделяются на производственные, обслуживающие и условные (рис. 2).

Группирование расходов по центрам затрат сопряжено с дополнительными учетно-вычислительными работами, поэтому целесообразность их введения необходимо оценить с точки зрения полезности дополнительной информации о затратах производства.

Необходимость выделения центров затрат особенно усиливается в условиях роста автоматизации производства, когда при калькулировании возникает задача повышения точности отнесения расходов по содержанию и эксплуатации оборудования и цеховых расходов на калькуляционные объекты.

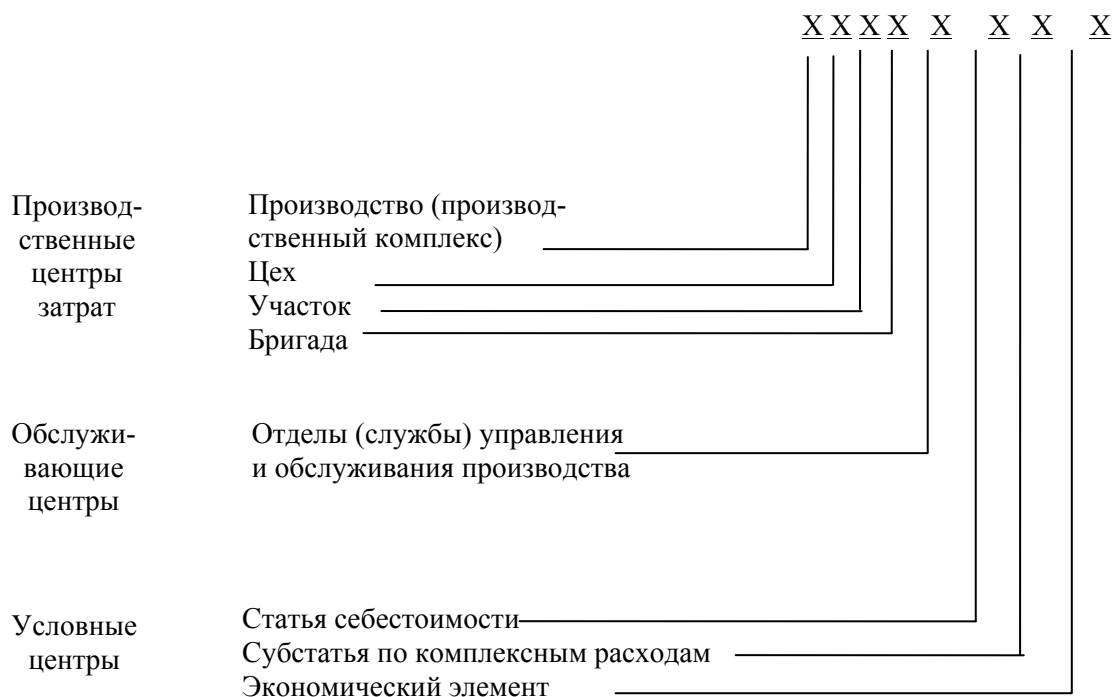


Рисунок 2. Группирование центров затрат

Растет потребность в распределении их по группам оборудования, отдельным комплексам, т.е. по центрам затрат.

Выделение наряду с центрами затрат центров ответственности

С развитием производственных отношений, теории управления производством и управления затратами, в частности, появилось понятие «центр ответственности».

Цель выделения центров ответственности — закрепление расходов за руководителями различных уровней, иначе говоря, — организация учета затрат и контроль за ними в разрезе отдельных подразделений (рис. 3).

Таким образом, центры затрат и центры ответственности — разные понятия. В организационном отношении они могут совпадать, однако во многих случаях центры затрат являются более дробными подразделениями по отношению к центрам ответственности, что особенно характерно для группировки затрат в сфере производства.

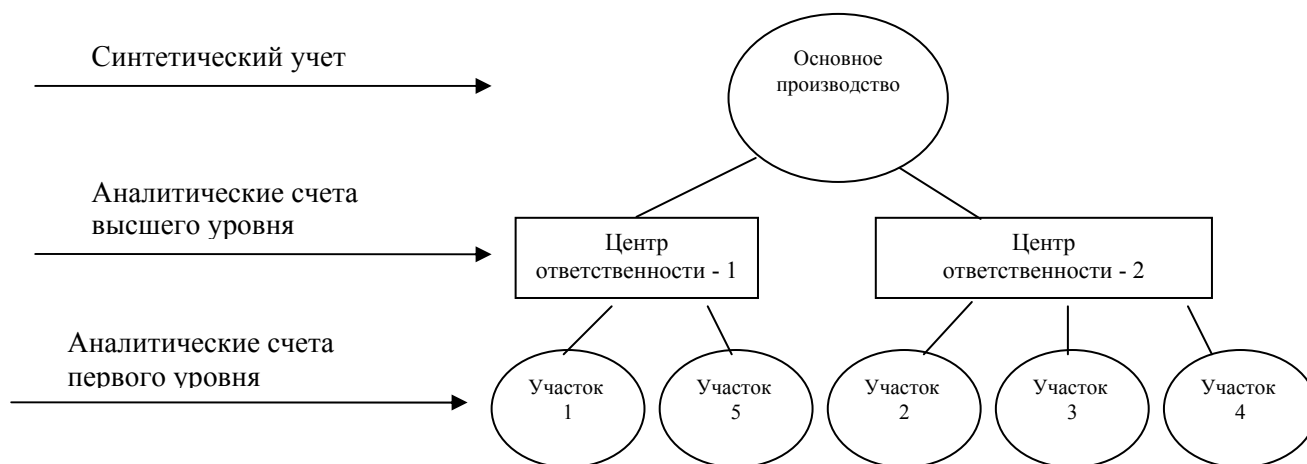


Рисунок 3. Схема аналитического учета по функциональным центрам ответственности

Учет по центрам ответственности используется для управленческого контроля.

У каждой организации есть цели, для достижения которых она вырабатывает свою стратегию в результате деятельности, называемой стратегическим планированием. Стратегическое планирование не является систематической деятельностью, так как стратегия не изменяется, пока не появятся новые возможности или трудности в достижении целей, а они не появляются на регулярной основе.

По существу, процесс управленческого контроля использует указанные цели и стратегию и обеспечивает выполнение организацией этой стратегии. Формально же управленческий контроль определяется как процесс, с помощью которого менеджеры влияют на работников организации для действенного и эффективного выполнения организационной стратегии [3; 102].

Закрепление прямых и косвенных затрат по центрам ответственности

Для детализации прямых и косвенных затрат по центрам ответственности необходимо каждому предприятию разработать схему закрепления затрат. В работе [2; 88] показано закрепление прямых и косвенных затрат по центрам ответственности на основе обобщения опыта многих предприятий, которое приведено в таблице.

На основе анализа данных таблицы можно установить следующие обязанности отделов и служб в управлении затратами на производство.

Служба конструктора должна отвечать за расходы, связанные с конструкторской подготовкой производства.

Служба технолога разрабатывает и пересматривает технологический регламент выпуска продукции, нормы расхода комплектующих изделий, сырья и материалов, технологические маршрутные процессы, выписывает извещения об изменениях норм.

Служба технического контроля выявляет брак деталей, определяет причины, по которым брак считается исправимым или неисправимым, проводит анализ качества продукции.

Служба механика разрабатывает и пересматривает нормы расхода вспомогательных материалов и запасных частей на текущий ремонт, составляет графики и определяет объем планово-предупредительных ремонтов, выписывает извещения об изменениях соответствующих норм, проводит анализ расходов на содержание оборудования. Главный механик и механики цеха отвечают за затраты, связанные с текущим ремонтом, содержанием и обслуживанием производственного оборудования.

Служба энергетика разрабатывает и пересматривает нормы расхода топлива и энергии на технологические, производственные и хозяйственные нужды, выписывает извещения об изменениях этих норм, проводит анализ отклонений в расходах по энергетическому обеспечению и принимает соответствующие меры по снижению норм расхода.

Служба снабжения проводит мероприятия по улучшению всей системы снабжения, складского хозяйства; осуществляет строгое лимитирование всех материальных ценностей; принимает участие в разработке номенклатур-ценников; ведет системный контроль за использованием транспортных средств, транспортными и командировочными расходами, другими складскими расходами.

Закрепление затрат по центрам ответственности

Виды затрат	Ответственные отделы
Материалы (основные и вспомогательные для технологических целей)	ОГТ, ОГмех.
Покупные комплектующие изделия, полуфабрикаты и услуги кооперированных предприятий	ОГК, ПДО (в части полуфабрикатов, услуг, литья)
Топливо и энергия на технологические цели	ОГЭ
Основная и дополнительная заработная плата производственных рабочих	ОГТ, ОТиЗ
Расходы на подготовку и освоение новой техники	ОГК, ОГТ, ОГЭ, ОТиЗ
Износ инструмента и приспособлений целевого назначения	ОГК, ОГТ, БИХ
Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования: текущий ремонт и содержание оборудования эксплуатация инструментов затраты на наладку оборудования	ОГ мех, ОГЭ ОГТ, БИХ ОГТ, ОГ мех
Общепроизводственные и общехозяйственные расходы: содержание и текущий ремонт зданий, сооружений и инвентаря испытания, опыты, исследования рационализация и изобретательство охрана труда эксплуатация инвентаря почтово-канцелярские на содержание связи на содержание и текущий ремонт легкового автотранспорта по информации на подготовку кадров и оргнабор непроизводственные расходы	ЭРУ, РСУ, АХО ОГК, ОГТ БРИЗ БТВ АХО АХО ОГЭ транспортный участок БТИ ОК ОК
Транспортно-заготовительные расходы	ОМТС
Потери от брака: затраты на гарантийное обслуживание и ремонт продукции на стандартизацию	ОГТ, ОГмех, ОТК ОГТ, ОТК
Внепроизводственные расходы: на тару и упаковку изделий на складе готовой продукции на транспортировку продукции прочие	КТБС ФСО ФСО ФСО

Отдел труда и заработной платы выполняет разработку, осуществляет пересмотр норм, представляет на утверждение данные о трудоемкости, расценки по заработной плате, выписывает извещения об изменении норм по труду и заработной плате, проводит анализ выявленных отклонений.

Юридический отдел осуществляет контроль за непроизводительными расходами.

Финансовый отдел разрабатывает и пересматривает нормативы оборотных средств по цехам, отделам и службам предприятия, осуществляет анализ непроизводственных расходов, ведет учет выполнения плана реализации в целом.

Планово-экономический отдел доводит до подразделений плановые показатели себестоимости, составляет плановые калькуляции, сметные ставки расходов на содержание и эксплуатацию оборудования, сметы цеховых и общезаводских расходов, производит расчет сумм ТЗР по установленным группам сырья и материалов.

Бухгалтерия ведет учет затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции, разрабатывает совместно с другими отделами и службами рабочие инструкции по учету отдельных видов расходов, проводит инструктаж и семинары с работниками по организации оперативного учета затрат на производство и определению себестоимости продукции.

Оперативный анализ отклонений в затратах на производство по нормативному методу

Этот анализ затрат необходим для принятия краткосрочных решений. На промышленных предприятиях сложилось два направления оперативного анализа себестоимости продукции:

- 1) сопоставление фактической себестоимости единицы продукции с плановой на основании ежедневного определения себестоимости по статьям калькуляции;
- 2) ежедневное выявление отклонений от действующих норм без калькулирования себестоимости единицы продукции.

Второй вариант наиболее прогрессивный, так как предусматривает выявление отклонений от норм в процессе самого нормативного учета затрат.

Основной задачей нормативного метода учета затрат на производство является своевременное предупреждение нерационального расходования всех видов ресурсов, что достигается путем оперативного учета отклонений фактических затрат от действующих норм по подразделениям предприятия, видам продукции, причинам и виновникам. С этой целью учет затрат на производство ведется раздельно в части затрат по нормам, изменений норм, отклонений от норм.

Такая группировка затрат позволяет осуществить оперативный контроль за соблюдением норм и является главной и неотъемлемой частью системы управления затратами на производство по принципу управления по отклонениям. Внедрение этой системы затрагивает не только бухгалтерию, но и все экономические и конструкторско-технологические службы предприятия.

Нормативный метод учета предусматривает создание системы прогрессивных норм и нормативов и на основе калькуляции нормативной себестоимости — выявление и учет затрат, связанных с отклонениями от действующих норм и нормативов, а также исчисление фактической себестоимости продукции на основе предварительно составленных нормативных калькуляций.

Список литературы

- 1 Лебедев В.Г., Дроздова Т.Г., Кустарев В.П. и др. Управление затратами на предприятии: Учебник. — СПб.: Издат. дом «Бизнес-пресса», 2000. — 277 с.
- 2 Бороненкова С.А. Экономический анализ в управлении предприятием. — М.: Финансы и статистика, 2003. — 224 с.
- 3 Хамидуллина Г.Р. Управление затратами: планирование, учет, контроль и анализ издержек обращения. — М.: Экзамен, 2004. — 352 с.

References

- 4 Lebedev V.G., Drozdov T.G., Kustarev V.P. et all. *Cost management and other enterprise*: Textbook, St. Petersburg: Publishing House «Business Press», 2000, 277 p.
- 5 Boronenkova S.A. *Economic analysis in enterprise management*, Moscow: Finance and statistics, 2003, 224 p.
- 6 Khamidullina G.R. *Cost management: planning, accounting, control and analysis of distribution costs*, Moscow: Examen, 2004, 352 p.

С.Ш.Мәмбетова

Шығындарды бақылау және реттеу мақсатында оларды талдаудың әдістемелік негіздері

Мақалада өндіріске жұмсалатын шығындар есебі нысанына анықтама берілген. Шығындарды олардың қалыптасу орындары және жауапкершілік орталықтары бойынша басқару қажеттігі негізделген. Шығындар орталығы ресурстар жұмсалуды бақылап отыру үшін тағайындалатын және шығындардың аналитикалық есебін жүргізетін бастауыш ұя екендігі дәлелденген. Шығындар орталықтарын құру өндірістік шығындарды ағымдық бақылау мақсатында олардың аналитикалық егжей-тегжейлі есебін жүргізу және пайда болу орындарына байланысты ажырату құралы болып табылатындығы айтылған. «Жауапкершілік орталығы» ұғымы құзыреттерге ие арнайы менеджер басқаратын кәсіпорынның бір бөлімшесі ретінде қарастырылған. Жауапкершілік орталықтарын құрудың мағынасы басқару функциясы ретіндегі шығындарды басқару мен реттеуді дұрыс ұйымдастыру болып табылатындығы туралы қорытынды жасалған. Өндіріс шығындарын басқару бөлімдері мен қызметтерінің негізгі міндеттері ажыратылып көрсетілген.

S.Sh.Mambetova

Methodical bases of cost with a view to their control and regulation

Determination of object of the cost accounting on production is given. Need of cost management in places of forming and the responsibility centers locates. It is proved that the cost center represents primary cell of analytical accounting of the costs, established for control of these costs. It is noted that creation of cost centers is means of disaggregation of analytical accounting of production costs, their localizations in origin places for the purpose of the organization of the current control. The concept «responsibility center» which is treated as the division of the entity headed by the manager, possessing the delegated powers is considered. The conclusion that sense of creation of the centers of responsibility — more accurate organization of control and regulation of costs as management functions is drawn. Approximate obligations of departments and services in cost management on production are differentiated.

UDC 331.104.22

M.K.Yermekbayeva

Kazakh-British Technical University, Almaty (E-mail: makhabbat@hotmail.com)

Factors influencing the development of leadership skills of Kazakhstani youth

Present time there has been increasing interest in the topic of leadership skills development of Kazakhstani youth. The author considers globalization and set Strategy «Kazakhstan – 2050» as the most motivating factors to youth's skills development. The researcher has conducted qualitative research in the form of in-depth interviews to examining the factors that influence the development of leadership skills of Kazakhstani youth. These are the education system represented by teachers and business involvement in youth's life. Based on the findings, the researcher has defined the skills gap in the context of demotivation of education and business to be involved in every day youth's life to cultivate values and leadership skills.

Key words: Strategy, globalization, Kazakhstani youth, education, business sector, development, motivating factors, values, skills, youth problems.

Current changes in the economic, social and cultural environment in Kazakhstan, introduction of new information technologies and focus on customer management have led to the changes in developing approaches of Kazakhstani youth. The present Kazakhstan leadership requires changes in the process of personal development of Kazakhstan young people. In this regard, many issues are reviewed in the upbringing of the younger generation. As a result, the State sets certain missions and visions as well as objectives to develop actively Kazakhstan youth as future leaders.

Influence of Strategy – 2050 on Kazakhstan Youth Formation

Kazakhstan's deepened integration into the world market, recognition of Kazakhstan as a leader in Central Asia region as well as the world acknowledgement and international authority set Kazakhstan more complex and responsible objectives. In this regard, the new direction of development proposed by President corresponds to the mentioned challenges. Thus, the Strategy «Kazakhstan – 2050» is a document testifying to the fact that Kazakhstan has moved to a new level of development. «Strategy – 2050» responds to different nature of challenges and threats. It is to be implemented on the basis of innovative, economic and social development of the country and the principles of the society. This is the main essence of the new policy of Kazakhstan until the middle of the 21st century. However, the really ambitious part of the President's message is dedicated to social issues. Kazakhstani President Nazarbayev has set an objective to make a breakthrough to an absolutely new level to Kazakhstani people, consisting of more than 130 ethnic nations that differ by *culture, religion and even the language of communication* [1].

Nazarbayev in the Strategy «Kazakhstan – 2050» has a clear understanding of characteristics people of the Republic of Kazakhstan: it is a society of educated and free people who speak three languages. They are the citizens of the world. They travel. They are open to new knowledge. They are hard-working. They are the patriots of their country. According to Strategy «Kazakhstan – 2050», this time Kazakhstan should be a society of progressive ideals. The intelligence should provide the basis for modern views of society. There should be the so-called «today heroes» that would lead Kazakhstani youth. Thus, the leader of the nation highlighted the role of scientific and creative intelligence, its duty to educate, to lead the younger generations by example. In this context, the concept of «science popularization» has a new understanding that incorporates both educational and pedagogical function [1]. Thus, the President believes that in order to implement the Strategy «Kazakhstan – 2050», Kazakhstan people should follow the century values such as diligence, hardworking and dedication.

How Globalization Affects Kazakhstan's Development?

In order to implement the set objectives by President, it is critical to understand the factors that influence the development of Kazakhstan youth. One of these factors are globalization, education system and business involvement.

To grow the successful Kazakhstan youth, it is important for them (youth) to correspond to the high level standards set by globalization processes that requires from them to be multiskilled and constantly develop the acquired skills and knowledge.

Globalization involves the circulation of ideas, practices and technologies. It differs from internationalization, universalization, modernization and westernization. As Giddens argues it involves a change in the way people understand geography and experience localness [2]. As well as offering opportunity it brings with considerable risks linked, for example, to technological change. Globalization, thus, has powerful economic, political, cultural and social dimensions.

With consequent changes happening in all spheres of human life, considering external (national, economic, technological, etc.) and internal (self-satisfaction, preferences, skills development, etc.) factors, today people find the tendency to new approaches to organizing both the personal and organizational workspace [3]. Thus, the change has the consequent implications for re-skilling, educating and motivating people in new procedures, processes and organizational structures.

In this case, Kazakhstan can be considered as one of those countries that experienced differences between local and western communication styles, has undergone fashion cultures, living standards, etc. Globalization has a certain effect on culture and people living in this country. In order to become successfully competitive on international and local markets, companies must correspond to international standards. People must possess such skills as critical thinking, negotiating, bilingualism and other skills, which would make their (people's) job performance more effective and efficient. Though, Kazakhstan is the country that respects its history and follows set rules and standards since ancient and soviet times, that is why some cultural issues, for instance hospitality, have remained and at the moment are not to be changed.

Moreover, in the context of globalization processes, the informational revolution has a great impact on all spheres of life in Kazakhstan. As Gabitov et al. argue, there is a serious danger of losing national sovereignty and national 'I', individual essence and unrepeatable traditional cultural values [4]. The tendency of universalization is not profitable for national features of Kazakhstan. So, the accepted Western and globalization models should be transformed. It is critical to mention, that any culture processes have the sign of stability and innovation. The stable sign of a culture is a cultural tradition. Through this cultural tradition human

experience is gained and passed through generation to generation. Each new generation relies on the experience and heritage left by ancestors and made its significance more valuable [5,6].

Moreover it is important to understand that it is impossible to preserve the culture in absolute purity without impact of other cultures. The main value and power is in its changeability, openness to innovations, in saving its viability in real life [7].

Besides globalization factor the author has researched other factors that influence the development of Kazakhstan youth. The author has found out the relationship between education system, Kazakhstani youth's attitude towards skills advancement and employers' views on further development, perspectives and potential of young people in future career life.

Youth through the eyes of education and business sectors

The researcher has conducted in-depth interviews with teachers in Almaty. The sampling size of the respondents consisted of 100 people. The main reasons for the sampling size are the following:

- Location criterion: Almaty is considered to be the student city. According to the National Agency of Statistics, the majority of youth, particularly, students and graduates are located in Almaty: more than 200 000 of young people live in the biggest city of the Republic of Kazakhstan. Thus, Almaty as well as Astana is the one which is the most prospective regions in developing leadership skills.

- Besides location criterion, the respondents were chosen according to the subject they teach. In order to be more objective, it was decided to consider the business and social sciences, because teachers of these disciplines could provide the reasonable answers, understanding the specifics of the research project.

Before defining a subject of the teachers, the researcher has conducted the pilot test. The investigator has interviewed teachers of business, social, engineering, medical and humanitarian sciences and found out that teachers of business and social sciences better comprehended the nature of the questions and could provide more full answers rather than teachers of other specializations. Moreover, the researcher has excluded incorrect questions and defined the optimal number of the questions in conducting the in-depth interview. Thus, the researcher has interviewed 100 teachers working in state and private universities, teaching business and social sciences.

It was critical for the researcher to find out the work experience in education system, particularly length of work, because this criterion has an impact on reliability of teachers' answers. As the results of investigation suggest, the mean length of work in universities was 4, 17 years. According to Figure 1 the majority of respondents were connected with universities mainly for five years. It means that teachers are experienced professionals in working with young people and know their problems from within.

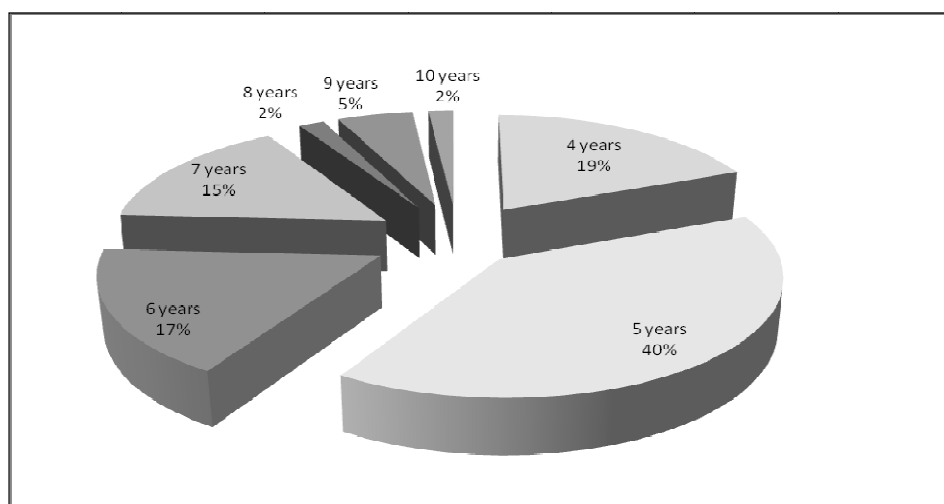


Figure 1. Length of work in universities (*developed by author*)

Another issue researched was the characteristics of Youth from teachers' point of view. The findings advocate that young people today are money oriented, open to new things, technology oriented and communicative as well as passionate (Figure 2).

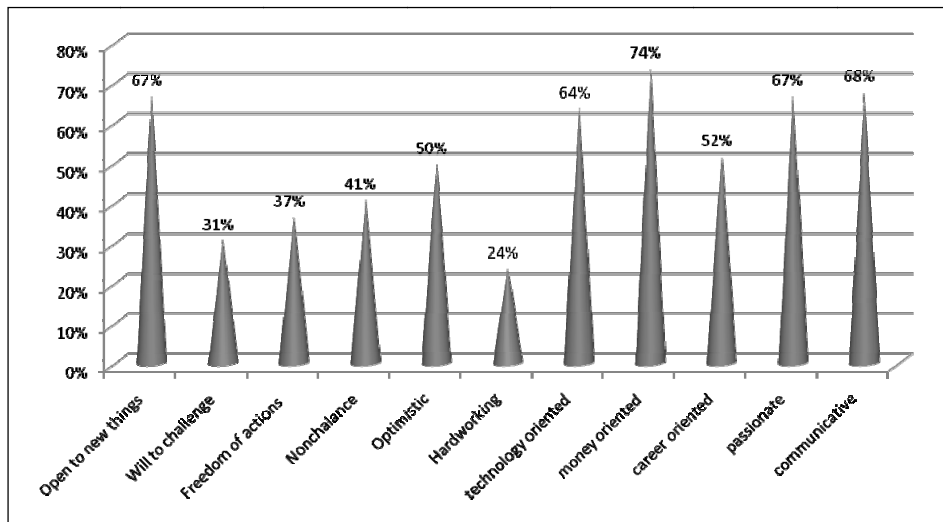


Figure 2. Characteristics of Youth (developed by author)

These characteristics are true for the generation Y born in the period between 1983 and 2003. It means that these people are easily trained; however, according to research results they were not as hardworking as Generation X people. In other words, young generation could have a problem of the quality task execution and deep understanding of the issue and problem resolution.

As for the problems the youth faces today, the teachers have indicated the following issues (Figure 3): unemployment, shortage of life experience, practical knowledge shortage, weak financial, economical and legislative literacy and housing problems.

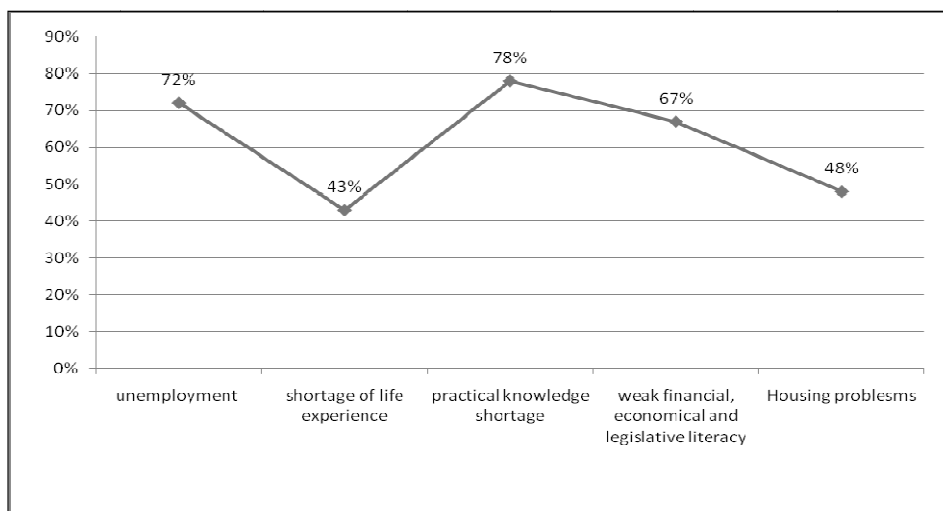


Figure 3. Problems of Kazakhstani youth (developed by author)

In this case, the researcher understands that in regard to the problems identified, unemployment is a consequence of such problems as practical knowledge and life experience shortage. According to Figure 3, the biggest problem was the deficit of practical knowledge, meaning that youth did not possess necessary skills of critical thinking or analytical skills, communication, negotiation and conflict management skills as well as time management, in other words personal effectiveness skills.

The lack of these skills indicates that young people need more attention from teachers in terms of providing them with practical knowledge to gain personal as well as professional effectiveness.

This may mean that teachers were not so motivated to work with students on developing additionally required skills besides teaching their disciplines. Moreover, as the following Figure 4 demonstrates, teachers

were not satisfied with working conditions, particularly working place, class equipment as well as salary offered. It means that teachers prefer to teach in several universities, being freelancer that does not claim the separate well-equipped working place and decent wage than being part of one university corporate culture and thus feeling obligation to teach the required by labor market knowledge and skills.

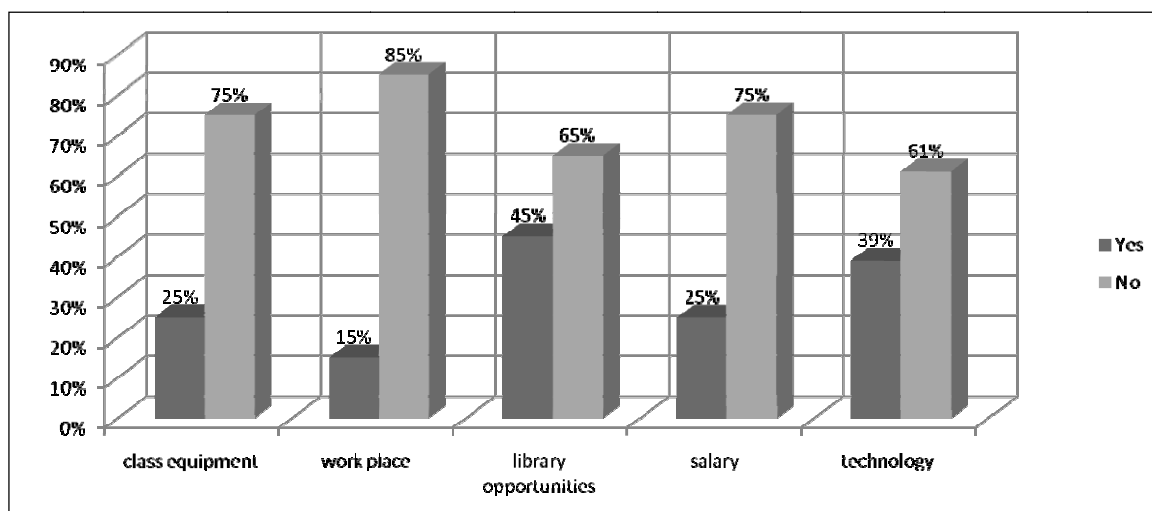


Figure 4. Satisfaction with working conditions (developed by author)

Nevertheless, teachers were motivated to work in education system and they were more motivated to do research projects than working with young people (Figure 5). It means that teachers are still interested in joining one university, but dissatisfaction with current working conditions does not let them to work at one place.

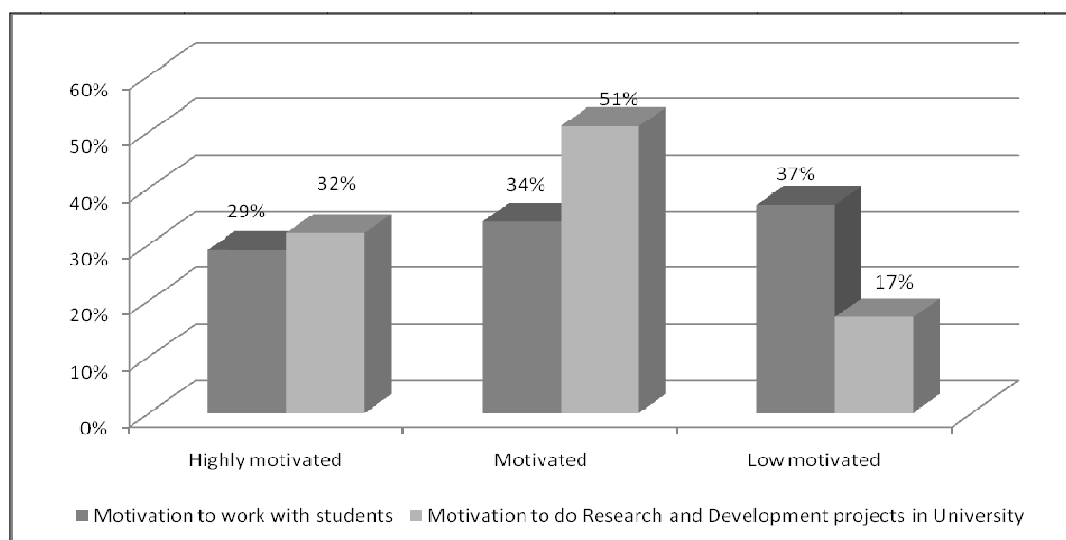


Figure 5. Motivation to work in the university (developed by author)

To sum up, in order to get qualified graduates, the society must take responsibility to build a strong education system in Kazakhstan. The following are the weak position the education system suffers from:

- Universities do not motivate teachers to stay with the university and be part of its culture. While, a strong organization culture, according to Hofstede should be «maintained not only in the minds of its members but also in the minds of its other stakeholders...» Moreover, strong culture causes positive emotions. In other words, in regard to a university culture, the researcher understands it as a positive and favorable working environment in respect of teaching and research activities; with necessary motivation conditions, including both tangible (financial) and intangible (values and rules). As a result, such «healthy»

environment ensures the quality of education process, including motivated highly qualified personnel and reputation of a strong university that provides «higher quality» of education. Thus, universities do know how to retain teacher staff. As a result teachers may work at different universities, teaching part-time.

Because the teacher staff is not retained, teachers do not motivate students to study.

Another reason for development is the low equipped classes in universities, where the students usually study and have lectures. Thus, the study process is not interesting for both students and lecturers.

The library opportunities in universities also need to be developed. Some universities do not update the books to students due to high prices of the good literature. The electronic library is available in most of the universities, however there is a limited access to international well-known databases. Thus, the universities narrow the students' development in terms of developing critical thinking, analytical skills and writing skills.

Interaction of Employers with Kazakhstani Youth

In order to get the understanding of how employers cooperate with young people, the researcher has organized the in-depth interview with employers, particularly, HR representatives, who are responsible for recruiting the staff. The sampling size has been defined in the amount of 100 employers in Almaty district. However, the researcher could interview only 57 employers. The other chosen respondents could not provide the answer due to different reasons, such as:

1. Shortage of time to meet for interview,
2. Heavy bureaucracy procedures, in terms of getting information from the company representatives,
3. Reluctance to participate in the investigation.

As for the rest respondents, the researcher has received enough material for investigation and analysis.

As it is seen from Figure 6, all respondents used the «promotion from within» recruiting tool. Most of them (87%) applied to private employment agencies to find the right candidate for an open vacancy. Only half (47%) of respondents recognized the «direct recruitment from colleges and universities» and «job fairs and career conferences».

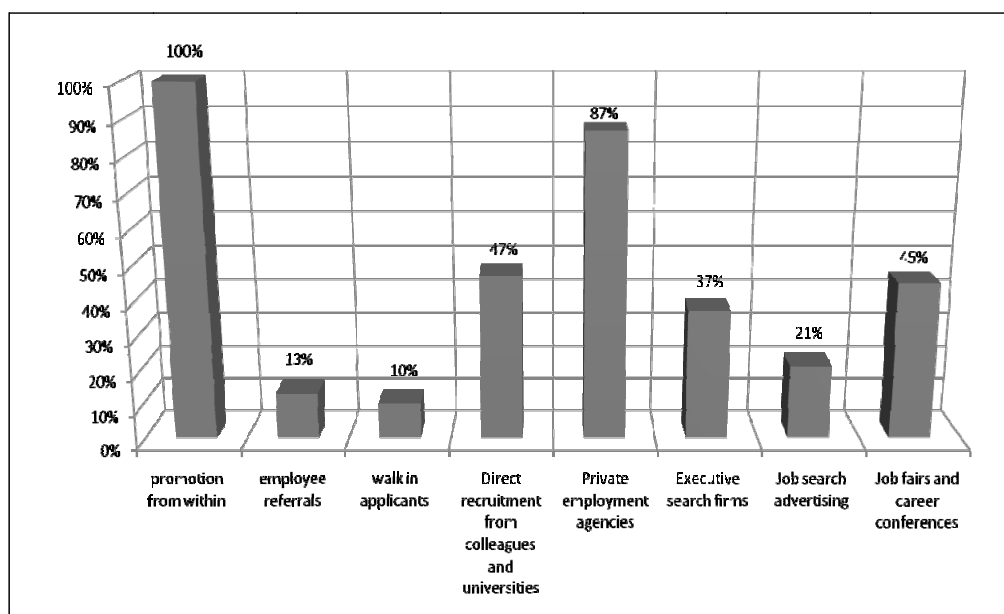


Figure 6. Popular Recruiting Methods (developed by author)

It was very critical for the researcher to understand if the employer tries to work with students and graduates. According to results, 100% of respondents provided a positive answer: all of them work with young generation. As for the form of interaction with students and graduates, the researcher has found out different answers (Figure 7):

All of the employers provide internships and have partnerships with universities, particularly, participating in different events of university and providing some sponsorship in different ways. However, guest lecturing is not as popular as visiting job fairs. The researcher assumes that guest lecturing needs more involvement in young people's lives comparing to job fairs and is less effective in finding talent people.

According to results of in-depth interview, the majority of respondents, 78%, advocated that these young talent people must possess «practical», so-called «background» competences, that will let them further develop professional as well as personal skills, such as critical thinking, analytical, time management, conflict management, negotiations and presentation skills. The rest 22% of interviewees considered these skills to be not obligatory because anyways the «newcomers» will be provided with required professional skills.

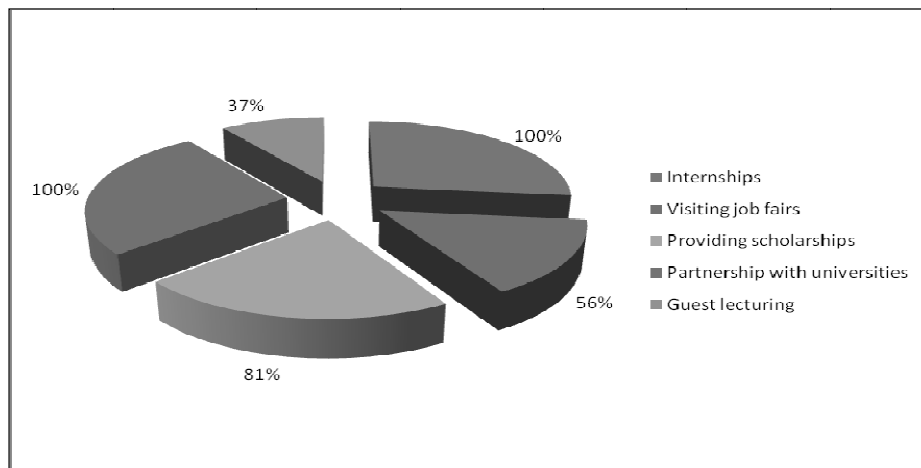


Figure 7. Interaction form with young people (*developed by author*)

All interviewed employers agreed that today graduates lack the essential skills which need to be developed in order to meet necessary requirements of the employer, in terms of job effectiveness and efficiency. Nevertheless, despite the opinion of the majority that young people must be prepared and skilled at the entry level, 63% of the respondents — employers provided adaptation course of the business and some trainings on improvement of the indicated skills. 37% of the interviewees have had another understanding of this issue. According to their opinion, the first on job year is critical for newcomers, when young people can polish their competences and identify the problematic zones for further development. Moreover, the respondents believed that the first year is a time of contacts' establishment and right positioning among colleagues. That is why the employers did not pay a lot of attention on training of newcomers during the first on job year.

As for the last interview question, the respondents preferred to be «realistic» and tried to avoid the term «to revise the education system». The interviewees agreed that they are not satisfied with present level of skills development among young generation and that it is a problem of the university involvement in the development of the necessary knowledge and competences that further would form the leadership skills. According to employers' opinion, the colleges and universities should pay more attention to curriculum and provide these skills as separate and obligatory courses for students.

To summarize, the employers were working with young Kazakhstanis in the different forms, however, their desired demands during selection process are stringent enough, so that the majority of the graduates did not meet the set requirements of employers.

Conclusion

According to research results, the author is arguing that education system regarding development of Kazakhstani youth does not guarantee the level of skills acquired by young people at the graduation stage. Moreover, business poorly cooperates with education system of Kazakhstan and much less involved in the student life than it should be to attract the talented and skillful candidates and creating a pool of future leaders. Nevertheless, this is not only education and business responsibility but society's values and mentality for developing required skills of Kazakhstani youth.

Since the Kazakhstan leadership, based on «Strategy 2050» is interested in developing highly potential future professionals as well as leaders, it is on the way to forming national identity and Kazakhstan values. Moreover, globalization processes dictate certain skills, including leadership skills to be acquired already during study years and recognizes dynamic and active young leaders that can adopt to different cultural environments and bring the best to the country [7].

References

- 1 Tassimova A. *Journal of International Scientific Publications: Educational Alternatives*, 2011, 9, 1, p. 4–12.
- 2 Giddens A. *Polity*, 1990, T. 53, 83, p. 245–260.
- 3 Thompson R.A. *Child Development Perspectives*, 2012, T. 6, 2, p. 187–192.
- 4 Gabitov T., Kulsariyeva A., Sultanbekova G., Zhanabayeva D., Zhumashova Zh. *Procedia –Social and Bahavioral Sciences*, 2013, 81, p. 32–29.
- 5 Артыкбаев Ж.О. История Казахстана // Материалы к истории правящего дома казахов (г. Алматы 2001г.), 2006, p. 23–28.
- 6 Burrus K. *International Journal of Coaching in Organizations*, 2006, 4, p. 6–15.
- 7 Yermekbayeva M., Tastulekova A. *Education without borders*, 2012, 3, 5, 2012, p. 42–45.

Список литературы

- 1 Тасимова А. Реформы образовательной системы Казахстана в рамках международных программ и проектов: проблемы и перспективы // Журнал междунар. науч. публ.: образовательные альтернативы. — 2011. — 9-е изд. — Ч. 1. — С. 4–12.
- 2 Гидденс А. Последствия современности // *Polity*. — 1990. — Т. 53. — № 83. — С. 245–260.
- 3 Томпсон Р.А. Изменение общества, изменение детства: изучение влияния глобализации на развитие ребенка // Перспективы развития ребенка. — 2012. — Т. 6. — № 2. — С. 187–192.
- 4 Габитов Т., Күлсариева А., Султанбекова Г., Жанабаева Д., Жұмашова Ж. Национальная культура: Традиции и инновации (на основе семиотического анализа казахстанского капитала) // *Проседиа — Социальные и поведенческие науки*. — 2013. — № 81 — С. 32–29.
- 5 Артыкбаев Ж. О. История Казахстана // Материалы к истории правящего дома казахов (г. Алматы 2001 г.). — 2006. — С. 23–28.
- 6 Буррус К. Коучинг мировых кочевников // *Международный журнал коучинга в организациях*. — 2006. — № 4 — Р. 6–15.
- 7 Ермекбаева М., Тастулекова А. Бизнес-тренинги: Тенденции на казахстанском рынке // *Образование без границ*. — 2012. — № 3. — № 5. — 2012. — С. 42–45.

М.К.Ермекбаева

Қазақстан жастарының көшбасшылық дағдысы дамуына ықпал етуші факторлар

Мақалада қазіргі уақытта Қазақстан жастарының көшбасшылық дағдыларын тақырыптық салаға дамытуға қызығушылығын арттыру көзделген. Автор жастардың дағдыларының дамуына себепші фактор ретінде «Қазақстан – 2050» Стратегиясы мен жаһандануды зерттеді. Оқытушылар таныстырған білім жүйесіне және жастар өміріндегі бизнеске қатысуындағы Қазақстан жастарының көшбасшылық қасиетін дамытуға әсер ететін факторларды талдады. Осыларды негізге ала отырып, зерттеуші көшбасшылық дағдылар мен рухани құндылықтарды дәріптеуді және жастардың күнделікті өмірінде кездесетін, бизнесті танып білуге теріс әсерін тигізетін деңгейлерді анықтады.

М.К.Ермекбаева

Факторы, влияющие на развитие лидерских навыков казахстанской молодежи

В статье отмечено, что в настоящее время наблюдается усиление интереса к теме развития лидерских навыков молодежи Казахстана. Автором рассмотрены глобализация и стратегия «Казахстан – 2050» как наиболее мотивирующие факторы развития навыков молодежи. Изучены следующие факторы, влияющие на развитие лидерских качеств молодежи Казахстана: система образования, представленная преподавателями, и участие бизнеса в жизни молодежи. Основываясь на выводах, исследователь определил степень разрыва в отношении демотивации образования и бизнеса, которые должны быть вовлечены в ежедневную жизнь молодежи и культивировать ценности и лидерские навыки.

ӨНДІРІСТІК ЖҮЙЕЛЕРДІ ЭКОНОМИКАЛЫҚ-МАТЕМАТИКАЛЫҚ МОДЕЛЬДЕУ ЖӘНЕ БОЛЖАУ

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ

UDC 338.242:369.11(479.25)

A. Torosyan

Armenian State University of Economics (E-mail: rkarenov@inbox.ru)

Market reforms and the poverty level of the population in Armenia

It is emphasized that the main indicator characterizing level of living of the population is the total income. Analyze changes in the structure of household income in Armenia. It is emphasized that these processes significantly differ on urban and rural population of the country. It is proved that the ongoing process of change in the structure of aggregate household income countries shows the positive results of the formation of market relations in Armenia. It is noted that for the studied period of time in Armenia a certain work on decrease poverty of the country population was carried out. It is proved that the tendency to polarization of society into rich and poor can be graphically represented using the Lorenz curve

Key words: analysis, process, indicator, structure, polarization, Lorenz, income, illustrated.

The basic indicator characterizing the living standards of the population is the total income. This factor includes both all money returns and money expression of all consumption goods of domestic production and nonfood products and services provided free of charge by other people or relatives.

Between 2004–2009, there were a lot of changes in the area of the household income structure of Armenia. Thus, the unit weight of monetary income in the structure of total income in 2004 increased from 85.7 % to 91.8 % in 2009, and the share of natural returns decreased respectively from 14.3 % to 8.2 %. However, this process is significantly different in terms of urban and rural population of the country. Hence, if the unit weight of the household monetary income in the urban areas in 2004 grew from 93.1 % to 96.8 % in 2009, in rural places it went up from 71.6 % to 80.6 % (Table).

This process of change in the household total income structure of the country, as a whole, comes to show positive results in the formation of the market relations in Armenia. Nevertheless, the latter indicates the deceleration of this process in rural areas and insufficient development of the market relations in the country's agriculture. However, during the analyzed period of time, significant contributions were made to the reduction of the population poverty level. If in 2004 41 % of the country's population was poor or extremely poor, in 2008, the figure already reached 26.6 %. Still, in 2009 the unit weight of these categories increased to 33.9 %.

The aggravation of the population poverty level, as a matter of fact, was caused by the global financial-economic crisis that influenced the economy of the country. In fact, the crisis affected more the urban population (except the city of Yerevan) and was less tangible for the population of Yerevan and rural areas where the living standards are higher.

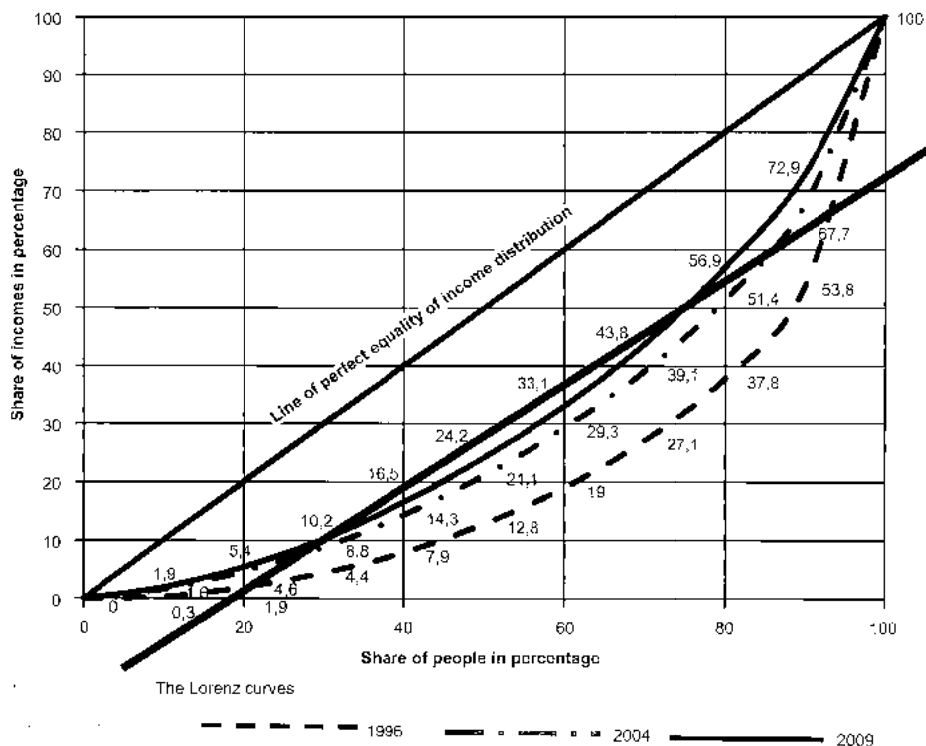
Still, the analysis of monetary income dynamics of the population layers with the lowest, highest and average incomes by decile groups for the analyzed period of time gives a more complete notion of the poverty level of the Armenian population.

Table

The structure of the household monetary incomes of the RA according to decile groups in 2004 and 2009, %

Decile groups	Years	Monetary income	Including						
			Labour	Pensions, benefits, doles	Income from agricultural sales	Transfers	Relatives living		Other sources of income
							In Armenia	Outside Armenia	
I	2004	100	13.0	45.7	21.9	6.9	3.2	3.7	12.5
	2009	100	8.5	51.5	14.5	6.0	1.9	4.1	19.6
V	2004	100	49.9	23.9	12.3	7.4	1.7	5.7	6.5
	2009	100	54.8	25.6	6.6	8.3	1.5	6.8	4.7
X	2004	100	61.4	3.8	8.1	19.0	3.4	15.6	7.7
	2009	100	68.4	10.1	6.4	12.5	1.4	11.1	2.6

According to the data in the table, the basic sources of the increase in the living standards for the average layer of the population in the RA in 2004–2009 were labour income, state social transfers and transfers from relatives overseas. Namely, such factors as labour, the social policy conducted by the government and labour migration accounted for the most increase in the monetary income. In the given social-economic situation, such kind of dynamics can be considered quite positive. The picture mainly remains the same when analyzing the dynamics of monetary income structure for 10 % of people with the highest income. Labour income and state social transfers are the main sources for the increase of living standards for this population category in 2004–2009, as is also the case with the average population layer. The difference is that the proportion of transfers from both the overseas relatives and those living in the RA has significantly decreased which, considering the present global financial-economic crisis, is quite appropriate.



Graph. The Lorenz curves in the RA in 1996, 2004 and 2009 years

Nevertheless, the picture drastically changes when we analyze the dynamics of monetary income structure for 10 % of the layer of the Armenian population having the lowest income.

Hence, already extremely little portion of labour income decreased from 13 % in 2004 to 8.5 % in 2009. The share of state social transfers grew to 51.5 in 2009, the share of the transfers from relatives living outside the RA and other sources of income from 12.5 % in 2004 reached 19.6 % in 2009. It should be mentioned, that the latter probably proves that these population layers do unauthorized work with concealed pay. This range of household should first of all include families on doles, one-parent families, the retired, the unemployed, the disabled, students, as well as hired workers with no or low qualifications. In this respect, it seems quite appropriate to provide a rapid growth rate of minimum salaries in order to increase the labour income for this layer of the population. Income tends to meet the standards of justice providing that their differentiation, first of all, is related to the labour pay differentiation [1–5].

The tendency towards the polarization of the rich and the poor in 1996–2009 may be graphically illustrated by the Lorenz curve. The inequality of income distribution by the Lorenz method is represented in the graph with the help of the curve, characterizing the deviations in the income distribution from the line of abstractly probable perfect equality of distribution. The character of the curve concavity reflects the level of the income distribution inequality for the various levels of the population.

As graph 1 shows, the Lorenz curve in 1996 reflects the growth of population income distribution with the start of market reforms. However, after the completion of the first stage of the market reforms and the stabilization of the RA economy, in 2004 there is a substantial improvement in the population income distribution. Later, this positive tendency somewhat weakens, which gives the Lorenz curve smoother outlines in 2009.

Hence, over the past decade the policy in the area of population income distribution conducted by the RA government has allowed the Lorenz curve to significantly move toward the perfect line equality of income distribution.

References

- 1 Statistical Almanac of Armenia 2001 (1999, 2000), Yerevan, NSS, RA, 2001, p. 537.
- 2 Statistical Almanac of Armenia 2009, Yerevan, NSS, RA, 2009, p. 589.
- 3 Statistical Almanac of Armenia 2010, Yerevan, NSS, RA, 2010, p. 608.
- 4 Social Image of Armenia and Poverty. Statistical-analytical report (in Armenian), Yerevan, 2009, p. 201.
- 5 Social Image of Armenia and Poverty. Statistic analytical report (in Armenian), Yerevan, 2010, p. 239.

А.Торосян

Армениядағы нарықтық реформалар және халықтың кедейшілік деңгейі

Халықтың тұрмыс деңгейін сипаттайтын негізгі көрсеткіш жиынтық табыс екендігі көрсетілген. Арменияның үй шаруашылығы табыстары құрылымындағы өзгерістер талданған. Республиканың қалалық және ауылдық жерлерін мекендейтін халықтар бойынша алғанда бұл көрсеткіштерде едәуір айырмашылықтар бары туралы айтылған. Елдің үй шаруашылықтарындағы жиынтық табыстар құрылымының өзгеру үдерісі Арменияда нарықтың қатынастардың қалыптасуындағы оң нәтижелерді көрсететіндігі дәлелденген. Зерттелген уақыт аралығында Арменияда халықтың кедейшілік деңгейін төмендетуге бағытталған іс-шаралар өткізілген. Қоғамның бай және кедей топтары санаттарында бөліну үрдісін Лоренц кысығы арқылы график түрінде көрсетуге болатындығы негізделген.

А.Торосян

Рыночные реформы и уровень бедности населения в Армении

В статье подчеркнута, что основным показателем, характеризующим уровень жизни населения, является совокупный доход. Проанализированы изменения в структуре доходов домашних хозяйств в Армении. Подчеркнута, что эти процессы существенно отличаются у городского и сельского населения республики. Доказано, что происходящий процесс изменения структуры совокупных доходов домашних хозяйств страны свидетельствует о положительных результатах формирования рыночных отношений в Армении. Отмечено, что за изучаемый период времени в Армении была проведена определенная работа по снижению уровня бедности населения страны. Обосновано, что тенденцию к поляризации общества на богатых и бедных графически можно представить с помощью кривой Лоренца.

А.К.Азимбекова

Университет международного бизнеса, Алматы (E-mail: akazimbekova@mail.ru)

Методы анализа и оценки бизнес-моделей с учетом показателей производительности

Бизнес-модель — новая концепция менеджмента, и интерес к ней растет с каждым днем. В статье рассмотрены существующие методы анализа бизнес-моделей. Приводятся особенности «визуальных» методов, таких как комплексная схема разработки бизнес-модели, канва бизнес-модели, матрица системных характеристик бизнес-модели и концептуальная схема бизнес-модели. Показаны их компоненты и выявлены недостатки. Обоснована необходимость использования показателей производительности при оценке эффективности бизнес-моделей с помощью аналитических методов.

Ключевые слова: бизнес-модель, компоненты бизнес-модели, «визуальные» методы, канва бизнес-модели, аналитические методы, многофакторный анализ, эффективность бизнес-модели, показатели производительности, производительность капитала, управление.

Новая концепция менеджмента основывается на изучении и анализе бизнес-моделей с учетом их эффективности. Н.Д.Стрекалова [1; 75] приводит шесть направлений практического использования бизнес-модели: 1) средство для осмысления логики бизнеса; 2) средство для проектирования инноваций в бизнесе; 3) средство создания концептуальной основы для стратегического планирования и моделирования бизнеса; 4) средство для коммуникаций и общения; 5) средство анализа и контроля за деятельностью компании; 6) средство для обучения и профессиональной подготовки менеджеров.

Наибольшее распространение на практике получили методы, предоставляющие возможность визуально показать участникам бизнеса особенности бизнес-модели в целом и в частности, т.е. указать на более важные компоненты бизнес-модели и проследить взаимосвязь между ними. Мы их назовем «визуальными» методами. Они могут быть представлены в виде таблиц, схем, шаблонов и матриц. По мнению некоторых специалистов, уже в процессе построения бизнес-модели с помощью данных методов можно провести диагностику компании и принять необходимые управленческие решения.

К «визуальным» можно отнести следующие методы:

- комплексная схема для разработки бизнес-модели;
- канва бизнес-модели;
- матрица системных характеристик бизнес-модели;
- концептуальная схема бизнес-модели.

Комплексная схема для разработки бизнес-модели, предложенная Morris (2005) [2], представлена в таблице 1.

Т а б л и ц а 1

Комплексная схема для разработки бизнес-модели

Компоненты бизнес-модели	Базовый уровень	Собственнический уровень	Уровень правил
Компонент 1. Факторы предложения	*	*	*
Компонент 2. Факторы рынка	*	*	*
Компонент 3. Факторы внутренних возможностей	*	*	*
Компонент 4. Факторы конкурентной стратегии	*	*	*
Компонент 5. Экономические факторы	*	*	*
Компонент 6. Факторы целей бизнеса (рост/ выход и др.)	*	*	*

Примечание. Указываются данные конкретной компании. Используются данные [2; 733].

Схема состоит из шести компонентов, рассматриваемых на трех уровнях: «базовый», «собственнический» и уровень «правил». «Базовый» уровень служит для отражения сущности бизнес-модели, характерной для многих компаний, тогда как «собственнический» уровень отражает уникальные но-

вовведения конкретной компании. Уровень «правил» отражает операционные правила, выполнение которых обеспечивает успех внедрения и реализации бизнес-модели.

Канва бизнес-модели — матричный шаблон разработки бизнес-модели, предложенный А.Остервальдером в соавторстве с И.Пинье. Данный метод — один из наиболее продвигаемых на практике шаблонов для описания элементов бизнес-модели в настоящее время. Девять блоков охватывают четыре основные сферы бизнеса: взаимодействие с потребителями, предложение, инфраструктуру и финансовую эффективность компании. Используя данный шаблон, каждый менеджер сможет построить бизнес-модель своей компании (рис. 1).



Рисунок 1. Канва бизнес-модели (А.Остервальдер и И.Пинье, 2009; данные работы [3; 24])

Блоки правой части канвы бизнес-модели отвечают за ценность и взаимоотношения с клиентом, а левая часть характеризует эффективность работы организации. Преимуществом данного метода является то, что его удобнее использовать для отображения информации о бизнес-модели организации для его лучшего понимания и помогает качественно визуализировать идеи бизнеса.

Матрица системных характеристик бизнес-модели. Матрица, предложенная Н.Д.Стрекаловой, представляет собой организованный, структурированный способ описания основных системных характеристик бизнеса [4].

Т а б л и ц а 2

Матрица системных характеристик бизнес-модели (общий вид)

Системные компоненты		Изменение системных характеристик			
		Статическое	Контрольное	Динамическое	Прогнозное
Функция и цели бизнеса		*	*	*	*
Предложение ценности		*	*	*	*
Рынок		*	*	*	*
«Процессор»:	Цепочка создания ценности	*	*	*	*
	Ключевые ресурсы и оснащение	*	*	*	*
	Катализатор	*	*	*	*
	Человеческие ресурсы	*	*	*	*
Конкурентная стратегия		*	*	*	*
Сеть бизнеса		*	*	*	*
Экономическая модель		*	*	*	*

Примечание. Указываются данные конкретной компании. Используются данные [4; 101].

Она включает в себя 7 основных компонентов (табл. 2). Отличительной особенностью данного метода является то, что характеристики компонентов могут быть представлены в разрезе четырех ос-

новых измерений: статического, контрольного, динамического и прогнозного. По мнению Н.Д.Стрекаловой, предложенная матрица системных характеристик бизнес-модели может быть использована для разработки (проектирования), описания, критического анализа и диагностики бизнес-моделей компаний любого типа [4; 101].

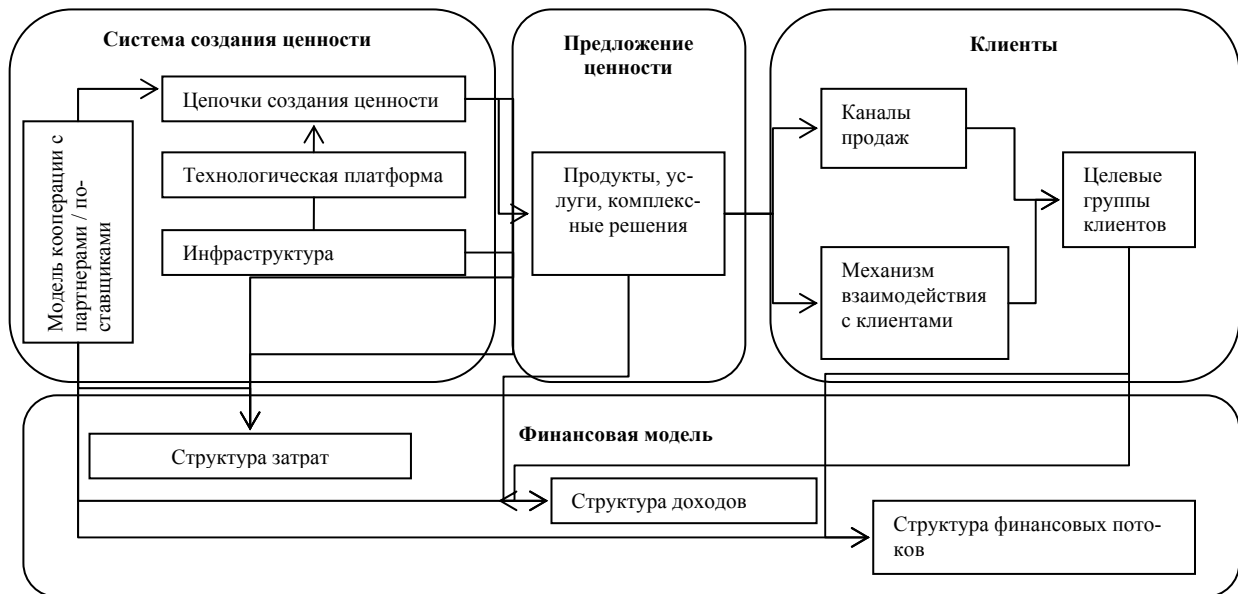


Рисунок 2. Бизнес-модель (концептуальная схема), данные работы [5; 12])

Концептуальная схема для описания бизнес-модели была предложена директором российской консалтинговой компании ООО «BPM Консалтинг Групп» А.Ю.Сооляттэ (2009). По данному методу бизнес-модель представлена в виде схемы, состоящей из четырех базовых блоков, имеющих следующие ключевые элементы: клиенты, предложение ценности, система создания ценности, финансовая модель (рис. 2) [5; 12]. Стоит отметить, что концептуальная схема бизнес-модели очень схожа с канвой бизнес-модели.

Использование представленных «визуальных» методов построения с целью анализа и разработки бизнес-модели в процессе управления позволяет предпринимателю (менеджеру) развить навыки системного и стратегического видения, критического анализа бизнес-моделей, которые заложены в основу бизнеса компании.

Названные выше «визуальные» методы построения бизнес-модели бизнеса в большей степени схожи, отличаются лишь в дроблении компонентов бизнес-модели, в рассмотрении их в различных измерениях и уровнях. Среди них наибольшей популярностью пользуется канва бизнес-модели, так как по данному методу на сегодняшний день имеется пошаговая методика построения бизнес-модели. Каждый менеджер, используя вопросы, указанные в источнике [3], может самостоятельно построить и провести анализ деятельности предприятия по бизнес-модели А.Остервальдера.

Наибольший интерес вызывают аналитические методы анализа эффективности бизнес-модели. Одним из таких методов является многофакторный анализ бизнес-модели.

Многофакторный анализ бизнес-модели компаний основан на системе финансового анализа Дюпон (The DuPont System of Analysis) и предназначен для выявления преимуществ бизнес-модели с целью понять, какие ее факторы создают стоимость компаний, повышают рентабельность собственного капитала, рентабельность продаж по чистой прибыли, ускоряют оборачиваемость активов и снижают коэффициент финансовой зависимости.

Для более детального анализа бизнес-модели рекомендуется использовать 12-факторную модель путем декомпозиции названных выше коэффициентов на составляющие. Декомпозиция рентабельности продаж по чистой прибыли позволяет понять, на каких уровнях и какая часть прибыли теряется. Например, валовая прибыль показывает, способна ли бизнес-модель предприятия покрывать себестоимость продаж. Многофакторный анализ оборачиваемости активов позволяет увидеть количество оборотов каждого актива в днях в течение года. В свою очередь декомпозиция коэффициента финан-

совой зависимости позволяет анализировать более корректно долговую нагрузку предприятия и ее влияние на рентабельность [6].

12-факторная модель выглядит следующим образом:

$$\frac{ЧП}{СК} = \frac{ВП}{В} * \frac{ЕВИТ}{ВП} * \frac{ПДН}{ЕВИТ} * \frac{ЧП}{ПДН} * \frac{365}{\left(\frac{ДС * 365}{В} + \frac{ДЗ * 365}{В} + \frac{З * 365}{В} + \frac{ПОА * 365}{В} + \frac{ОС * 365}{В} + \frac{ПВА * 365}{В}\right)} * \left(\frac{ЗК}{СК} + \frac{БПО}{СК} + 1\right),$$

где ВП — валовая прибыль; В — выручка; ЕВИТ — прибыль до вычета процентов и налогов; ПДН — прибыль до налогообложения; ЧП — чистая прибыль; ДС — денежные средства; ДЗ — дебиторская задолженность; З — запасы; ПОА — прочие оборотные активы; ОС — основные средства; ПВА — прочие внеоборотные активы; ЗК — заемный капитал (краткосрочные кредиты и долгосрочные кредиты); СК — собственный капитал; БПО — беспроцентные обязательства (в первую очередь это кредиторская задолженность и статьи пассива, кроме СК, краткосрочных и долгосрочных кредитов).

На первом этапе анализа эффективности бизнес-модели с помощью многофакторного метода рассчитываются коэффициенты 12-факторной модели. Для оценки и сравнения результатов анализа эффективности бизнес-модели компаний можно построить лепестковую диаграмму. С помощью лепестковой диаграммы финансовые показатели можно перевести в управленческие, что, в свою очередь, поможет быстро определить факторы, требующие внимания, а также приоритетность в исследовании компонентов бизнес-модели.

На втором этапе анализа результаты факторного анализа рассматриваются во взаимосвязи с компонентами бизнес-модели. Взяв, к примеру, в основу анализа компоненты бизнес-модели, предложенные А.Остервальдером (рис. 2), можно сказать, что каналы сбыта непосредственно влияют на коммерческие и управленческие расходы и на управление денежными средствами, дебиторской задолженностью, запасами, основными средствами и прочими внеоборотными активами. А потребительские сегменты могут оказывать влияние на валовую маржу. Таким образом, можно выявить компоненты бизнес-модели, которые необходимо изучить в первую очередь. Недостатком 12-факторной модели анализа эффективности бизнес-модели является то, что он не в полной мере отражает эффективность компонентов бизнес-модели.

Учитывая, что надежность управленческих решений зависит от качества исходной информации, возникает необходимость совершенствования методики оценки эффективности бизнес-модели для принятия управленческих решений.

На наш взгляд, для оценки эффективности бизнес-модели организации также необходимы оценка и анализ показателей производительности, поскольку экономический рост компании прямо связан с повышением ее производительности. Для определения эффективности бизнес-модели производительность предлагается оценивать такими показателями, как общая производительность и производительность капитала (табл. 3). Общая производительность характеризует совокупный результат как внутренних, так и внешних воздействий и определяется как отношение объема реализованной продукции (добавленной стоимости) к суммарным затратам на ее производство и реализацию. С помощью частных коэффициентов производительности можно определить такие компоненты, как ключевые ресурсы и ключевые процессы бизнес-модели. Производительность растет при выполнении любого из перечисленных ниже условий:

- 1) объем реализованной продукции (выручка) растет, затраты уменьшаются $(B \uparrow / Z \downarrow)$;
- 2) выручка растет, затраты остаются неизменными $(B \uparrow / Z = const)$;
- 3) выручка растет, затраты растут, но более медленными темпами $(B \uparrow / Z \uparrow)$;
- 4) выручка остается неизменной, затраты сокращаются, но более быстрыми темпами $(B = const / Z \downarrow)$;
- 5) выручка и затраты сокращаются, но более быстрыми темпами $(B \downarrow / Z \downarrow)$ [7; 323].

Показатели эффективности бизнес-модели и ее компонентов

Бизнес-модель и ее компоненты	Показатели
<i>Показатели эффективности бизнес-модели</i>	
Бизнес-модель	Совокупный доход, рентабельность Общая производительность Производительность капитала (производительность интеллектуального труда) Рост нематериальных активов Время, необходимое для выхода товара на рынок
<i>Показатели эффективности компонентов бизнес-модели</i>	
Факторы внутренних возможностей	Общая производительность Частная производительность
Цепочка создания ценности	Структура затрат
Предлагаемая ценность	Темпы роста выручки, продаж
Факторы рынка (потребители)	Доля рынка

Примечание. Составлено автором.

Производительность капитала отражает эффективность использования активов компании, а также может служить одним из показателей оценки уровня конкурентоспособности компании. Повышение производительности активов может обеспечить рост прибыли без увеличения ресурсов предприятия и даже при снижении рентабельности производства.

$$\text{Производительность капитала} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Активы предприятия}}$$

Эффективные бизнес-модели — это бизнес-модели, использующие уникальные системы взаимодействия между компонентами, которые являются источником создания ценности. Рост производительности капитала будет отражать повышение эффективности бизнес-модели за счет использования уникальным способом компонентов бизнес-модели в отличие от традиционных бизнес-моделей, что, в свою очередь, повысит эффективность использования активов. Конечно же, активы компании не могут оставаться неизменными. При увеличении активов компании темпы роста производительности капитала должны превышать темпы роста активов. Повышение производительности капитала компании без привлечения дополнительных активов можно использовать как показатель производительности интеллектуального труда, который и есть источник нововведений в повышении эффективности деятельности.

В качестве показателя эффективности бизнес-модели можно также использовать показатель, предложенный П.Друкером, — время, необходимое для выхода товара на рынок. Например, время, необходимое для выхода товара на рынок компании с инновационной бизнес-моделью Dell, намного меньше по сравнению с другими компаниями (HP, IBM) с традиционной бизнес-моделью (рис. 3). Основные принципы бизнес-модели компании Dell — исключение фирм-посредников, разработка компьютерных систем по заказам клиентов, что обеспечивает высокую оперативность работы с клиентами, умеренные нормы прибыли и высокую оборачиваемость товарных запасов, быстрое внедрение новых технологий, высокоэффективные процедуры материально-технического снабжения, производства и реализации продукции. Все перечисленные выше факторы обеспечивают среднегодовые темпы роста компании более чем на 40 %.

Бизнес-модель как инструмент управления имеет большое значение в менеджменте. Правильно проведенный анализ бизнес-модели с помощью названных выше методов позволит менеджеру:

- проанализировать эффективность деятельности компании;
- выявить сильные и слабые стороны развития компании, ее перспективы;
- определить потребности компании для ее устойчивого развития;
- проанализировать работу в сети с поставщиками ресурсов и потребителями ценностей;
- определить возможные механизмы финансирования, новые источники финансирования и принять необходимые решения.

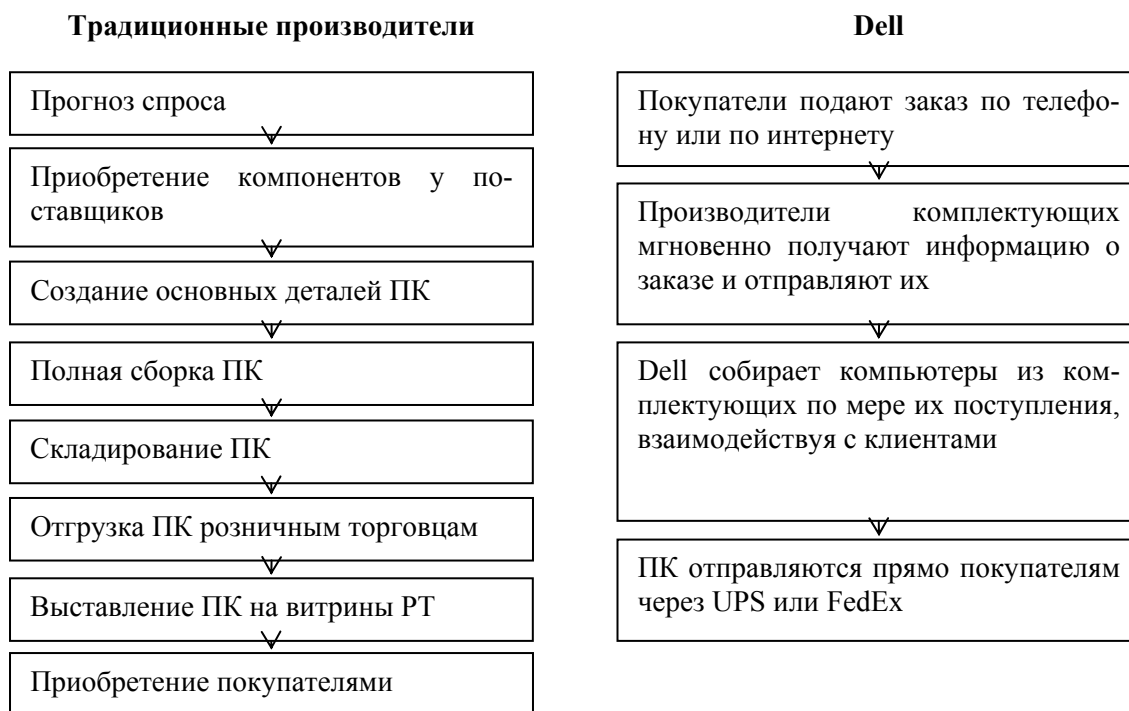


Рисунок 3. Сравнение бизнес-процессов Dell и традиционных производителей ПК (данные работы [8])

Подведем итоги анализа методов построения и функционирования бизнес-моделей, описанных в литературе.

- Существующие на сегодняшний день методы уделяют гораздо большее внимание анализу бизнес-модели путем ее построения, нежели анализу с помощью показателей хозяйственной деятельности. Итоги анализа, проведенного с помощью «визуальных» методов, будут зависеть от субъективных способностей анализирующего.
- Отсутствие более подробных рекомендаций, описывающих алгоритм построения бизнес-модели, и их анализа с помощью «визуальных» методов затрудняет их использование на практике.
- Аналитические методы анализа эффективности бизнес-модели должны быть дополнены такими показателями, как общая производительность, производительность активов и время, необходимое для выхода товара на рынок.
- В казахстанских компаниях, как и в компаниях развитых стран, главной задачей должно стать повышение производительности умственного труда, что является источником новых идей создания инновационных бизнес-моделей.

Список литературы

- 1 Стрекалова Н.Д. Концепция бизнес-модели и возможности ее практического использования. Стратегическое планирование и развитие предприятий // Пленарные доклады Десятого всероссийского симпозиума. — М., 13–14 апреля 2009. — С. 69–75.
- 2 Michael Morris, Minet Schindehutte, Jeffrey Allen. The entrepreneur’s business model: toward a unified perspective // Journal of Business Research. — 2005. — 58. — P. 726–735. // www.sciencedirect.com
- 3 Остервальдер А. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора: Пер. с англ. — М.: Альпина Паблишер, 2011. — 288 с.
- 4 Стрекалова Н.Д. Экономика, управление и учет на предприятии // Проблемы современной экономики. — 2009. — № 2 (30). — С. 95–105.
- 5 Солянттэ А.Ю. Бизнес-модель — ключ к развитию бизнеса на основе инноваций // Менеджмент инноваций. — 2010. — 01 (09). — С. 6–15.
- 6 Вашакмадзе Т. Сравнительный анализ бизнес-моделей компаний // <http://bankir.ru>.
- 7 Анискин Ю.П. Управление корпоративными изменениями по критерию устойчивости: Монография. — М.: Изд-во «Омега-Л», 2009. — 404 с.
- 8 «Expanding the Innovation Horizon: The Global CEO Study 2006» // IBM Global Business Services. — 2006. — March.

References

- 1 Strekalova N.D. *The Business model Concept and its Practical Use Possibilities. Strategic Planning and Business Development* // Plenary reports of the Tenth Russian Symposium, Moscow, 2009, 13–14 april, p. 69–75.
- 2 *Journal of Business Research*, 2005, 58, p. 726–735 // www.sciencedirect.com
- 3 Osterwalder A. *Building a business model: Handbook of strategist and innovator. Translation from English*, Moscow: Alpina Publisher, 2011, 288 p.
- 4 Strekalova N.D. *The problems of the modern economy*, 2009, 2 (30), p. 95–105.
- 5 Soolyatte A. *Management of innovation*, 2010, 01 (09), p. 6–15.
- 6 Vashakmadze T. *Comparative analysis of companies' business models* // <http://bankir.ru>
- 7 Aniskin U.P. *Managing corporate change by criterion of sustainability: monograph*, Moscow: Publishing house «Omega-L», 2009, 404 p.
- 8 *IBM Global Business Services*, March, 2006.

А.К.Әзімбекова

Өндіріс көрсеткіштеріне байланысты бизнес-модельдерді бағалау және талдау әдістері

Бизнес-модель менеджменттің жаңа концепциясына деген қызығушылық күнен күнге артып келеді. Мақалада бизнес-модельдер талданған. Бизнес-модельді құрудың кешендік схемасы, бизнес-модель канвасы, бизнес-модель жүйелік сипаттамасының матрицасы және бизнес-модельдің концептуалды схемасы секілді «көзбен шолу» әдістерінің ерекшеліктері анықталып, олардың компоненттері мен кемшіліктері зерттелген. Бизнес-модель тиімділігін талдауда қолданылатын аналитикалық әдістерде өнімділік көрсеткіштерін ескеру қажеттілігі қарастырылған.

А.К. Azimbekova

Methods for the analysis and evaluation of business models and their relationship with measures of performance

Business model is a new concept of management and interest in it is growing every day. This article examines the current methods of analysis of business models. The paper considers characteristics of the «visual» methods, such as integrated circuit design business model, business model canvas, the matrix system performance business model and conceptual framework for the business model. Showing their components and identified weaknesses. It is recommended to use performance measures to evaluate the effectiveness of business models by analytical methods.

ҚАРЖЫ-НЕСИЕ ЖҮЙЕСІ

ФИНАНСОВО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА

УДК 336.272.2

Л.С.Комекбаева¹, И.В.Ярдыкова², Е.Т.Акбаев²

¹Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова;

²Казахская инженерно-техническая академия, Астана (E-mail: yard_ira@mail.ru)

Особенности налогообложения земель сельскохозяйственного назначения

В статье рассмотрены механизмы налогообложения земель сельскохозяйственного назначения в Республике Казахстан. Изучена структура производства сельскохозяйственной продукции по категориям хозяйств. Авторами отмечено, что в экономике Казахстана сельское хозяйство является одной из приоритетных отраслей развития, в связи с чем создание лучших условий для ведения эффективной предпринимательской и хозяйственной деятельности в аграрном секторе экономики является в современных условиях очень важным. Показано, что эффективность сельскохозяйственного производства в целом и использование земли в частности во многом обусловлены действующей системой налогообложения. Проанализировано поступление земельного и единого земельного налогов в доходы государственного бюджета Республики Казахстан. Определены инструменты налоговой политики в аграрной сфере. Предложены рекомендации по совершенствованию налогообложения земель сельскохозяйственного назначения.

Ключевые слова: земля, земельные отношения, налог, земельный налог, единый земельный налог, земельный фонд, сельское хозяйство, земельная рента, цена земли, ставки земельного налога, налоговое законодательство, земельный участок, категория земель.

Развертывание масштабных государственных программ по восстановлению экономического потенциала аграрного сектора является одним из приоритетных направлений деятельности государства, требующей соответствующих корректировок налоговой политики. Большинство сельскохозяйственных организаций в современных условиях функционируют заведомо убыточно и не могут обеспечить производство продукции без прямой финансовой поддержки государства, что определяет необходимость взвешенного и осторожного фискального подхода к налогообложению сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Размер земельного налога не зависит от результатов хозяйственной деятельности землевладельцев и землепользователей. Налоговой базой для определения земельного налога является площадь земельного участка.

В Республике Казахстан земельный налог исчисляется на основании:

- 1) документов, удостоверяющих право собственности, право постоянного землепользования, право безвозмездного временного землепользования;
- 2) данных государственного количественного и качественного учета земель по состоянию на 1 января каждого года, предоставленных уполномоченным государственным органом по управлению земельными ресурсами.

Плательщиками земельного налога являются физические и юридические лица, имеющие объекты обложения:

- 1) на праве собственности;
- 2) на праве постоянного землепользования;
- 3) на праве первичного безвозмездного временного землепользования [1].

Как видим, землями сельскохозяйственного назначения признаются земли, предоставленные для нужд сельского хозяйства или предназначенные для этих целей. Из этого определения вытекает, что категория земель сельскохозяйственного назначения представлена двумя видами: земли, предоставленные для нужд сельского хозяйства, и земли, предназначенные для этих целей, т.е. те, которые по своему качеству могут быть использованы для производства сельскохозяйственной продукции.

В понятие «сельскохозяйственное назначение» входит, прежде всего, целевое предназначение этих земель для сельского хозяйства, а также комплекс целей использования земель гражданами и юридическими лицами для товарного сельскохозяйственного производства, защитного лесоразведения, научно-исследовательских, опытных и учебных целей, ведения подсобного сельского хозяйства, садоводства, огородничества, дачного строительства. Поэтому в решениях исполнительных органов по предоставлению участков в собственность или землепользование всегда указывается целевое использование земель [2; 89].

Сельскохозяйственное производство (выращивание продукции растениеводства и животноводства) невозможно без соответствующей инфраструктуры (дорог, жилых зданий, мастерских, складов, ирригационных сооружений и т.п.), поэтому в составе земель сельскохозяйственного назначения, помимо сельскохозяйственных угодий, выделяются земли, занятые внутрихозяйственными дорогами, коммуникациями, замкнутыми водоемами, постройками и сооружениями, необходимыми для функционирования сельского хозяйства.

Земли сельскохозяйственного назначения по своему составу неоднородны и включают в себя сельскохозяйственные угодья: пашню, залежь, земли, занятые многолетними насаждениями, сенокосы и пастбища.

Изучая структуру сельскохозяйственного сектора, можно отметить, что ее своеобразие состоит в многоукладности. В ходе проводимых реформ образованные крестьянские (фермерские) хозяйства, их ассоциации и кооперативы существенно изменили структуру производства сельскохозяйственной продукции. Они производят в два раза меньше, чем хозяйства населения. На сегодняшний день хозяйства населения производят более 50% валовой продукции сельского хозяйства и объем их производства увеличивается из года в год (табл.1).

Т а б л и ц а 1

Структура производства сельскохозяйственной продукции по категориям хозяйств, млрд тенге

Категории хозяйств	Годы				
	2008	2009	2010	2011	2012
Валовый выпуск продукции (услуг) сельского хозяйства	1404,49	1641,35	1442,63	2286,04	1999,05
В том числе:					
- сельскохозяйственные предприятия	364,03	443,85	277,51	671,02	396,13
- крестьянские (фермерские) хозяйства	325,49	402,99	345,68	586,42	549,28
- хозяйства населения	714,97	794,51	819,45	1028,60	1053,64

Примечание. Составлена авторами на основании данных Агентства РК по статистике // <http://stat.kz> [3]

Как видно из таблицы 1, в 2012 г. крестьянскими (фермерскими) хозяйствами было произведено продукции сельского хозяйства на 549,28 млрд тенге, а хозяйствами населения — 1053,64 млрд тенге. Объем производства на сельскохозяйственных предприятиях имеет тенденцию к снижению.

В соответствии с налоговым законодательством Республики Казахстан для каждой категории хозяйств предусмотрены различные ставки уплаты налога за использование земель.

Для сельскохозяйственных предприятий базовые ставки земельного налога на земли сельскохозяйственного назначения устанавливаются в расчете на один гектар и дифференцируются по качеству почв. На земли степной и сухостепной зон устанавливаются базовые налоговые ставки земельного налога с 0,48 до 202,65 тенге пропорционально баллам бонитета. На земли полупустынной, пустынной и предгорно-пустынной зон устанавливаются базовые налоговые ставки земельного налога с 0,48 до 50,18 тенге пропорционально баллам бонитета.

Базовые налоговые ставки на земли сельскохозяйственного назначения, предоставленные физическим лицам для ведения личного домашнего (подсобного) хозяйства, садоводства и дачного строительства, включая земли, занятые под постройки, устанавливаются в следующих размерах:

- 1) при площади до 0,50 гектара включительно — 20 тенге за 0,01 гектара;
- 2) на площадь, превышающую 0,50 гектара, — 100 тенге за 0,01 гектара.

Крестьянские или фермерские хозяйства вправе самостоятельно выбрать один из следующих режимов налогообложения:

- 1) специальный налоговый режим для крестьянских или фермерских хозяйств;
- 2) специальный налоговый режим для субъектов малого бизнеса;
- 3) общеустановленный порядок.

Специальный налоговый режим для крестьянских или фермерских хозяйств предусматривает особый порядок расчетов с бюджетом на основе уплаты единого земельного налога и распространяется на деятельность крестьянских или фермерских хозяйств по производству сельскохозяйственной продукции, переработке сельскохозяйственной продукции, продукции аквакультуры (рыбоводства) собственного производства и ее реализации, за исключением деятельности по производству, переработке и реализации подакцизных товаров.

Право применения специального налогового режима предоставляется крестьянским или фермерским хозяйствам при наличии земельных участков на праве частной собственности и (или) на праве землепользования (включая право вторичного землепользования).

Объектом налогообложения для исчисления единого земельного налога является оценочная стоимость земельного участка, установленная на основании акта определения оценочной стоимости земельных участков, выданного уполномоченным государственным органом по управлению земельными ресурсами.

Исчисление единого земельного налога крестьянскими и фермерскими хозяйствами по пашням производится путем применения прогрессивных ставок от 0,1 до 0,5%, исходя из совокупной площади земельных участков, к совокупной оценочной стоимости земельных участков.

Т а б л и ц а 2

**Поступление земельного и единого земельного налогов в доходы
государственного бюджета Республики Казахстан**

Виды налогов	Годы				
	2008	2009	2010	2011	2012
Налоговые поступления, всего (млн тенге)	2819509	2228682	2934081	3982338	4095366
В том числе:	10780	13022,1	13467,1	12977,3	13038,6
- земельный налог, млн тенге	0,38	0,58	0,46	0,33	0,32
- удельный вес, %					
- единый земельный налог, млн тенге	445,2	578,1	761,6	720,5	820,2
- удельный вес, %	0,02	0,03	0,03	0,02	0,02

Примечание. Составлена авторами на основе данных с официального сайта Министерства финансов РК // www.minfin.kz/ [4].

В настоящее время размеры земельного налога (0,32%) и единого земельного налога (0,02%) настолько малы в структуре налоговых поступлений государственного бюджета Республики Казахстан, что они не решают никаких проблем по эффективному использованию земли и слабо представляют фискальную функцию государства. Кроме того, эти налоги не выполняют ни регулирующей, ни стимулирующей функции. Они слабо влияют на уровень использования земли, не побуждают сельхозпроизводителя применять прогрессивные методы и повышать культуру земледелия.

Во всем мире земля как объект недвижимости имеет стоимостную оценку, и земельный налог исчисляется в процентах от кадастровой или рыночной стоимости земли. Земельные налоги дифференцируются с учетом цены земли. Критерий при этом везде один и тот же — дифференциальный доход от земли или земельная рента.

Применяемая система налогообложения в Республике Казахстан вышла из недр централизованной экономики народного хозяйства и сельского хозяйства в частности. Принципы подхода к мето-

дике налогообложения базировались на показателях урожайности. Таким образом, производилась не экономическая, а качественная оценка земли.

В рыночной экономике земля является специфическим видом товара, поэтому налогообложение в этих условиях должно быть связано с земельной рентой.

В условиях разного подхода к расчету налога на землю цена и налоги оказались совершенно разорванными: цена земли сама по себе и налоги сами по себе. Между тем суть этих показателей заключается именно в их органической взаимосвязи, когда один показатель (налоги) обуславливается другим (нормативной, либо кадастровой, либо рыночной стоимостью земли).

Сельскохозяйственные угодья подлежат особой охране. Использование этих земель в целях, не связанных с сельскохозяйственным производством, допускается в исключительных случаях.

Для строительства промышленных предприятий, железных и автомобильных дорог, линий электропередач, магистральных трубопроводов, а также для иных несельскохозяйственных нужд должны, как правило, предоставляться земли несельскохозяйственного назначения, непригодные для сельского хозяйства либо сельскохозяйственные угодья худшего качества. Однако на практике это требование не всегда может быть выполнено из-за объективных причин (разработка месторождений полезных ископаемых, расширение черты населенных пунктов, отсутствие в районе непригодных для сельского хозяйства земель и др.), что обуславливает необходимость законодательного признания возможных исключительных случаев и порядка правового их разрешения.

Поэтому в Земельном кодексе установлено, что изъятие сельскохозяйственных угодий с кадастровой оценкой выше среднерайонного уровня допускается только в исключительных случаях, связанных с выполнением международных обязательств, обнаружением под участком месторождения ценных полезных ископаемых, строительством дорог, линий электропередач, магистральных трубопроводов, а также объектов, имеющих важное государственное значение.

Предоставление и изъятие земельных участков для указанных целей входит в компетенцию областного исполнительного органа. Таким образом, законодательство ограничивает круг государственных органов, правомочных принимать решения о предоставлении и изъятии земельных участков из ценных сельскохозяйственных угодий.

Во всем мире одними из важнейших задач являются сохранение количества и повышение качества сельскохозяйственных угодий в интересах нынешних и будущих поколений человечества. Рост высокими темпами народонаселения увеличивает потребность в продуктах сельскохозяйственного производства, а следовательно, в расширении площадей сельскохозяйственных угодий, возможности которых ограничены. В то же время возникает объективная необходимость в увеличении территорий населенных пунктов, развитии промышленности, транспорта, связи, добычи полезных ископаемых, которые неминуемо требуют изъятия из оборота земель сельскохозяйственного назначения.

В интересах устранения или сглаживания этих противоречий в нашем земельном законодательстве установлено, что использование сельскохозяйственных угодий в целях, не связанных с сельскохозяйственным производством, допускается в исключительных случаях, но при обязательном условии возмещения потерь сельскохозяйственного производства.

Потери сельскохозяйственного производства, вызванные изъятием сельскохозяйственных угодий для использования их в целях, не связанных с ведением сельского хозяйства, подлежат возмещению для того, чтобы сохранить уровень сельскохозяйственного производства путем восстановления площадей сельскохозяйственных угодий и их качества.

Возмещение потерь сельскохозяйственного производства производится гражданами и юридическими лицами, которым предоставляются земельные участки из земель сельскохозяйственного назначения для нужд, не связанных с ведением сельского хозяйства, а также лицами, для которых устанавливаются охранные, санитарные и защитные зоны.

Размеры потерь, подлежащих возмещению, определяются исходя из нормативов, которые обеспечивают на осваиваемых землях и улучшаемых угодьях производство сельскохозяйственной продукции в объеме, не менее получаемого на изымаемых угодьях или ранее получаемого до снижения их качества [5; 3].

Земли сельскохозяйственного назначения, почвы которых деградированы и восстановление их невозможно в ближайшее время, а также земли, загрязненные химическими и радиоактивными веществами свыше допустимой концентрации, либо земли, зараженные карантинными вредителями и болезнями растений, подлежат консервации в порядке, устанавливаемом Правительством Республики

Казахстан. При этом такие земли, согласно налоговому кодексу, освобождаются от уплаты земельного налога.

Важной составной частью правового режима земель сельскохозяйственного назначения является наличие в законодательстве блока правовых норм, регламентирующих обязанности собственников и землепользователей по использованию сельскохозяйственных угодий. Учитывая специфику использования сельскохозяйственных угодий, эти обязанности можно сгруппировать по следующим признакам:

- обеспечивать оптимальный водный режим почв посредством осуществления мероприятий, направленных на защиту сельскохозяйственных угодий от подтопления, заболачивания, иссушения и засоления, создавая наиболее благоприятный режим почвенной влаги;

- обеспечивать надлежащее техническое состояние сельскохозяйственных угодий, не допускать зарастания сорняками, кустарником и мелколесьем, осуществлять своевременную защиту от заражения почв карантинными вредителями и болезнями растений;

- проводить мероприятия, направленные на восстановление и повышение плодородия почв, а также других полезных свойств земли;

- применять природоохранную технологию производства, не допускать причинения вреда окружающей природной среде и ухудшения экологической обстановки в результате хозяйственной деятельности. Одним из важнейших требований правового режима земель сельскохозяйственного назначения является обеспечение рациональной организации территории земельных участков собственников и землепользователей, занимающихся сельскохозяйственным производством.

Отличие сельскохозяйственного производства состоит в том, что ему присущи некоторые особенности, накладывающие свой отпечаток на выведение критериев и системы показателей, определяющих его экономическую эффективность.

Действительно, увеличение объемов производства необходимо для удовлетворения всевозрастающих потребностей общества. Вместе с тем рост абсолютных показателей объемов не отражает сложившегося уровня эффективности производства и эффективности использования земли.

Увеличение валового выпуска продукции сельского хозяйства в настоящий период мы связываем, прежде всего, с развитием животноводства (см. табл. 3).

Т а б л и ц а 3

Валовой выпуск продукции сельского хозяйства по видам деятельности, млрд тенге

Виды деятельности	Годы				
	2008	2009	2010	2011	2012
Валовой выпуск продукции (услуг) сельского хозяйства	1404,49	1641,35	1442,63	2286,04	1999,05
В том числе:					
- растениеводство	770,24	932,31	662,65	1337,19	981,19
- животноводство	628,60	703,17	774,11	942,38	1011,19
- вспомогательные виды деятельности	5,65	5,87	5,87	6,47	6,67

Примечание. Составлена авторами на основании данных Агентства РК по статистике // <http://stat.kz>

Граждане и юридические лица, занимающиеся сельскохозяйственным производством, обязаны:

- внедрять в соответствии с зональными особенностями наиболее эффективные системы земледелия, вводить и осваивать севообороты, вовлекать в производство неиспользуемые земли;

- осушать, орошать и обводнять сельскохозяйственные угодья;

- осуществлять противозерозионные мероприятия посредством посадки полезащитных насаждений, облесения и закрепления песков, оврагов;

- очищать сельскохозяйственные угодья от камней, мелколесья, вести борьбу с вредителями и болезнями сельскохозяйственных растений.

Наличие сельскохозяйственных угодий, почвенно-мелиоративное состояние которых требует перевода их в другие виды угодий, предварительно устанавливается на основании изучения имеющихся планово-картографических материалов, проектов землеустройства, мелиоративного строительства, материалов почвенных, почвенно-мелиоративных, геоботанических обследований, солевых

съемок, данных земельного кадастра, инвентаризации земель. В результате анализа указанных материалов намечаются сельскохозяйственные угодья, подлежащие переводу из одного вида в другой.

Налоговая политика государства в аграрной сфере направлена на обеспечение равных базовых экономических условий воспроизводства для всех товаропроизводителей, стимулируя их на более эффективное ведение хозяйствования.

Налоги обеспечивают регулирование государством хода экономических процессов путем предоставления государству необходимых для выполнения регулирующей функции средств, а также благодаря специальному налоговому механизму, обеспечивающему направление развития производства в нужное общество урало.

Поскольку система платы за землю является одним из основных рычагов экономического регулирования земельных отношений, с помощью которого государство воздействует на экономические интересы землевладельцев и землепользователей, то совершенствование платы за землю в сельском хозяйстве должно иметь большое значение для повышения эффективности сельскохозяйственного производства.

Таким образом, проведенный анализ современной системы налогообложения позволил сделать определенные выводы.

1. Действующая система земельного налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей и других субъектов не соответствует целям введения: земельный налог не является стимулом производства. Налог не выполняет также и функции выравнивания условий деятельности, с одной стороны, сельскохозяйственных товаропроизводителей, а с другой — иных хозяйственных субъектов.

2. Существующий подход к расчету земельного налога в республике не способствует интенсивному развитию сельского хозяйства и не играет регулирующей роли. Поступления от земельного налога в бюджет малы и не способствуют регулированию сельскохозяйственного производства, связанного с охраной земель, повышением их плодородия, денежных выплат сельхозпроизводителям, работающим в худших условиях, и т.д.

3. Функция выравнивания экономических условий в действующем налоге заключена в наличии поправочных коэффициентов, связанных с местоположением земельного участка и его удаленностью от рынка сбыта.

4. Земельный налог, определяемый по баллам бонитета, не отражает цену земли как фактора производства.

Использование сельскохозяйственных земель и их охрану необходимо рассматривать, прежде всего, как государственную проблему. Земля, как главное средство производства в сельском хозяйстве, создавалась всеми предыдущими поколениями людей и должна остаться пригодной для последующих поколений. Поэтому, прежде всего, государство должно быть заинтересовано в правильном использовании и охране главного национального богатства, каким являются земельные ресурсы, и особенно сельскохозяйственные земли. Ведь именно они обеспечивают жизнедеятельность населения государства, производство продуктов питания и сырье для промышленности, являются фундаментом продовольственной безопасности страны.

В целях обеспечения продовольственной независимости республики было бы целесообразным и необходимым в законодательном порядке перераспределять платежи за землю со всех категорий землепользователей в пользу развития сельскохозяйственного производства. Направлять эти платежи необходимо на повышение плодородия сельскохозяйственных угодий, землеустройство, земельный кадастр и мониторинг земель.

В зависимости от складывающихся земельных отношений, государственной, ценовой и налоговой политики земельная рента может оседать по месту ее производства, перераспределяться между землевладельцами и товаропроизводителями, изыматься не полностью в государственный (или местный) бюджет. Более того, в ряде случаев в отдельных регионах наряду с рентой у товаропроизводителей изымается и часть (большая или меньшая) доходов, необходимых для обеспечения нормального процесса расширенного воспроизводства. Все это в совокупности искажает истинные результаты и характеристики товарного производства относительно размеров ренты и влияния на них рентообразующих факторов. Поэтому формирование исходной базы совершенствования земельных отношений вызывает необходимость выработки методов и приемов, обеспечивающих получение наиболее достоверных характеристик влияния рентных факторов на ее истинные размеры.

Решение этой проблемы может быть обеспечено на основе научно обоснованного размещения и специализации сельского хозяйства, широкого развития кооперации, агропромышленной интеграции

производства, которые, как показывает мировая практика, создают благоприятные предпосылки и мощную производительную силу для устойчивого развития и повышения эффективности аграрного сектора, обеспечения продовольственной безопасности страны.

Список литературы

- 1 Налоговый кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» от 10 декабря 2008 года № 99-IV (с изм. и доп. на 03.07.2013 года) // <http://www.salyk.kz/ru/taxcode/pages/default.aspx>
- 2 Павлов И.В. Понятие и сущность колхозных правоотношений и роль органов управления в формировании и развитии этих отношений // Вопросы колхозного и земельного права. — М., 1951. — 235 с.
- 3 Сельское, лесное и рыбное хозяйство в Республике Казахстан: Стат. сб. // <http://stat.kz>
- 4 Исполнение доходной части бюджета Республики Казахстан // www.minfin.kz
- 5 Стамкулов А. О регулировании земельных отношений // Юридическая газета. — 2001. — 20 июня. — № 28 (397).

References

- 1 *Code of the Republic of Kazakhstan «On taxes and other obligatory payments to the budget»* (Tax Code) since 10.12.2008 y. № 99-IV (with amendments on 03.07.2013 y.) // <http://www.salyk.kz/ru/taxcode/pages/default.aspx>
- 2 Pavlov I.V. *Issues of kolkhoz and land rights*, Moscow, 1951, 235 p.
- 3 *Agriculture, forestry and fishery in the Republic of Kazakhstan*. Statistical book // <http://stat.kz>
- 4 *Execution of the revenue part of the budget of the Republic of Kazakhstan* // www.minfin.kz
- 5 Stankulov A. *Law newspaper*, 28 (397) from June 20, 2001.

Л.С.Көмекбаева, И.В.Ярдыкова, Е.Т.Ақбаев

Ауылшаруашылық мақсатындағы жерлерге салық салу ерекшеліктері

Мақалада Қазақстан Республикасындағы ауылшаруашылық мақсатындағы жерлерге салық салу механизмі қарастырылған. Ауылшаруашылық өнімнің өндіріс құрылымы шаруашылық санаттары бойынша зерделенген. Қазақстан экономикасында ауылшаруашылығы дамуының келешегі бар салалардың бірі. Сондықтанда экономиканың ауылшаруашылық секторында кәсіпкерлік және шаруашылық қызметті тиімді жүргізу қазіргі уақытта өте маңызды. Ауылшаруашылық өндірісін тиімді жүргізу және жерді қолдану қалыптасқан салық жүйесімен байланысты. Қазақстан Республикасының мемлекеттік бюджеттің табысына жер және жалпыға бірдей жер салықтарының түсуі талданған. Ауылшаруашылық саласындағы салық саясатының құралдары анықталған. Ауылшаруашылық мақсатындағы жерлерге салық салуды жетілдіру бойынша ұсыныстар нақтыланған.

L.S.Komekbayeva, I.V.Yardyakova, E.T.Akbayev

Features of taxation of lands of agricultural appropriation

The article examined the mechanisms of taxation of agricultural land in the Republic of Kazakhstan. The structure of agricultural production by category of farms is studied. In Kazakhstan's economy agriculture is one of the priority sectors of development. In this regard, the creation of better conditions for effective business and economic activities in the agricultural sector of the economy is very important in today's conditions. Efficiency of agricultural production in general and in particular the use of land largely depends on the current system of taxation. The flows of land and single land tax revenues to the state budget of the Republic of Kazakhstan are analyzed. Fiscal policy tools in the agricultural sector are defined. Recommendations to improve the taxation of agricultural land are offered.

ЖАС ҒАЛЫМ МІНБЕСІ

ТРИБУНА МОЛОДОГО УЧЕНОГО

ӘОЖ 330.34

С.Б.Байбосынов

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті (E-mail: ser_08031942@mail.ru)

Ғылым мен инновациялық белсенділік өңірлік инновация жүйені дамытушы факторлар ретінде

Мақала өңірлік инновациялық жүйені (ӨИЖ) қалыптастырудағы маңызды факторлар — білім-ғылым және инновациялық белсенділікті зерттеуге арналған. Осы аталған мәселенің тәжірибелік аспектісін қарастыруда ӨИЖ қалыптастыру мен оны дамытудағы қазіргі кезеңде Қазақстанда жасалып жатқан іс-шараларды, сондай-ақ үкіметпен қолға алынып жатқан кешенді жұмыстардың жетістіктері мен кемшіліктерінің статистикасын пайдалану көзделген. Оның ішінде инновациялық жүйе құрудағы ғылым мен инновациялардың маңыздылығы зерттелген. Ғылым мен инновациялық белсенділік жан-жақты талданған. Корреляция-регрессиялық және салыстырмалы талдаулар негізінде ӨИЖ тиімділігін бағалаудың танымал және тиімді қолданыстағы әдістердің кешені көрсетілді.

Кілт сөздер: инновация, жалпы ішкі өнім, агроөнеркәсіптік кешен, ұлттық инновациялық жүйе, өңірлік инновациялық жүйе, білім экономикасы, технопарк, ҒЗТКӘ, индустриалды-инновациялық бағдарлама, әртараптандыру.

Экономикалық-әлеуметтік жағдайды өркендету мен дамыту, оның ішінде экономиканың нақты секторларын дамыту мемлекеттің алға қойып отырған міндеттерінің бірі. Осы тапсырманы шешуде мемлекеттің ұлттық инновациялық жүйені құруы, үдемелі индустриалды-инновациялық дамытуы, инновацияларға қолдау жасау деген сияқты бағдарламалар жасалғаны белгілі. Бірақ, мәселе республикалық көлемде қабылданып, қолданысқа енгізілген шараларға қарамастан, экономикалық тұрғыда нақты ілгерлеу қарқын алмай отырғаны байқалады. Осы жағдайда өңірлік деңгейде нақты шараларды қолға алыну керектігі және нақты қолдаудың қажеттілігі арта түсуде. Жоғарыда аталған мемлекеттік шаралардың тиімді жүзеге асырылуының және оның өз деңгейінде орындалуының ұтымды механизмі — бұл өңірлік инновациялық жүйені құру және дамыту.

Өңірлік инновациялық жүйе тұжырымдамасын ұсынған Уэльс университетінің профессоры Ф.Куктың пікірінше, өңірлік инновациялық жүйелер жаңа білімдерді генерациялау бойынша өзара қатынас жасайтын орталықтардан және соларды қолданатын жүйелерден құралады. Олар жаңа білімдерді саудалау мақсатында глобалды, ұлттық және басқа да өңірлік жүйелермен байланысты болады [1]. Сонымен қатар өңірлік инновациялық жүйенің екі түрін анықтайды. *Институционалды өңірлік инновациялық жүйенің* негізін мемлекеттік зертханалар, университеттер, технологиялардың ақша аудару орталықтары, инкубаторлар, инвесторлар, жаттығу орталықтары сияқты жаңа білімдерді генерациялау орталықтары мен институттары құрайды.

Кәсіпкерлік өңірлік инновациялық жүйелерде шағын және орта бизнес кәсіпорындары үлкен рөлге ие. Онда өнім инновациялық үдерістің бастапқы деңгейінен өтеді. Америка Құрама Штаттары кәсіпорынды өңірлік инновациялық жүйенің негізгі үлгісі ретінде келтіреді. Әлемде дамыған елдердің тәжірибесі көрсетіп отырғандай, бүгінгі күні экономиканы өркендетуде тек шикізаттық ресурстарға иек арту түпкілікті нәтиже бермейтіні анық. Экономиканы әртараптандыру, өндіріс саласын дамыту және өнеркәсіп кешендерді құру бәсекеге қабілеттілікті көтеру жолында жасалатын шаралардың бір парасы ғана. Ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігін арттыру, оның дағдарысқа қарсы тұру қорғанысын күшейту үш негізгі сектор — ғылым, кәсіпкерлік және биліктің

үйлесімді әрекет ету нәтижесінде қол жеткізуге болатынын отандық және шетелдік ғалымдар жиі айтуда. Соңғы он бес жыл көлемінде батыста жаңа үш негіз құраушының (university, business, government) күрделі байланысын зерттеуге негізделген инновациялық дамудың моделі көбірек танымалдылыққа ие болуда [2].

Экономикалық ахуалды жақсарту мақсатында қолға алынып жатқан ел дамуының индустриалды-инновациялық даму бағдарламасында отандық өндірісті инновациялық жолмен өркендетуді басты мақсаттардың бірі ретінде қарастырып отырғаны белгілі [3]. Алайда инновациялық жетістіктерге жетуде бірінші кезекте ғылыми-техникалық жаңалықтар есепке алмай кету мүмкін емес. Осы ретте экономиканың нақты секторларына серпін беретін ғылыми зерттеулер мен әзірлемерді мемлекет тарапынан қолдау олардың өндірісте қолданыс табуына ықпал жасау бүгінгі күннің өзекті мәселесі.

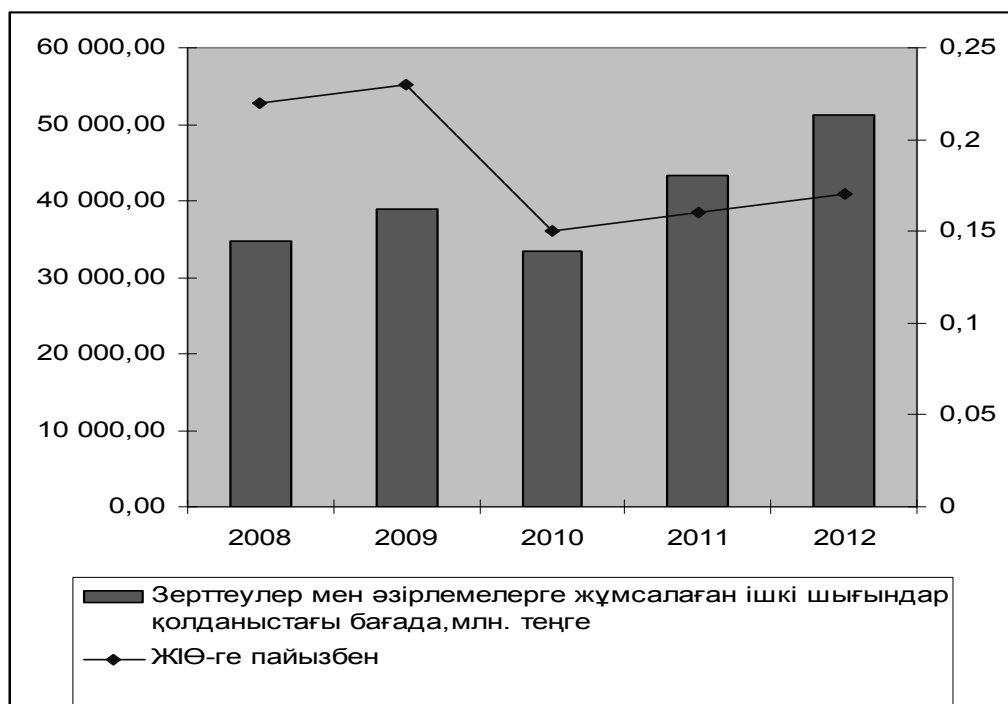
Қазіргі уақытта Қазақстан елдің экономикасының дамудың инновациялық жолына ауысу сұрағы айырықша өзекті болып табылады. Бұл туралы Президент Н.Ә.Назарбаев «Нұр Отан» партиясының кеңейтілген саяси кеңесінде: «Ең бастысы — бұл инновация. Инновация — бұл жаңашылдықтар, ғылымның өндіріске енгізілуі. Еңбек өнімділігінің нақты сезілетін көлемде ұлғаюымен анықталатын іс-қимылдар инновация деп аталады», — деген пікірін қолданған [4]. Қазақстанның әлеуметтік-экономикалық жағдайы үшін, ресурсқа бағытталған, ұлттық экономиканың қайта өңделетін түрі, зиянсыз өсу қарқынына жете алмайтыны, осы тұрғылардың бірі болып табылады. Қазақстанның әлемдік инновациялық экономикалық конъюнктура шарттарында, әлемдік нарықтарда, бәсекеге қабілеттілігінің күшеюіне және ЖІӨ көлемінің өсуіне қойылған міндеттердің шешілуіне, мықты ғылыми сектормен қамтамасыз етілген, елдің жоғары экономикалық әлеуетінің қолданылуынсыз мүмкін емес. Алға қойылған мақсаттардың жүзеге асырылуы үшін, инновациялық экономиканың дамуына ықпалдасу мақсатында, қоғамдық қатынастардың барлық салаларын қайта құруға мүмкіндік беретін механизмнің әзірленуі қажет. Өзінің шынайы тұтынушыларын табатын, өнімдер және қызметтер, жаңа білімді жаңа технологияға тиімді түрлендіретін, толық жүйелі аймақтарда, сонымен қатар ұлттық және әлемдік нарықтарда, экономика біліміне көшу, елдегі қалыптасуды талап етеді. Ұлттық инновациялық жүйенің құрыла бастауы, жекешедегі жалпылай ғылыми-техникалық ортаны, елдің дамуына стратегиялық бағыт ретінде, мемлекеттік деңгейде жарияланған болатын. Содан бері осы жүйенің басқа да жеке элементтері құрыла бастады (мемлекеттік және өңірлік қорлар, технопарктер, инновациялық-технологиялық орталықтар, венчурлы инновациялық қорлар және т.б.), бірақ олар бір-бірімен және экономиканың басқа секторларымен байланысында емес (АӨК, өндіріс, құрылыс секілді). Бұл орайда шетелдік тәжірибені пайдалану, жалпы экономикалық механизмдердің жеке элементтеріне көшу жолымен пайда болды, сондықтан да күткен нәтижені бермеді. Ең басты проблема болып, жаңашылдықты енгізуді құруда, сонымен қатар олардың коммерциализациялануын, инновациялық ортаға инвестициялау ретінде ынталандыратын, әрекетті экономикалық механизмдердің жоқтығы қалады. Берілген контекстте ерекше өзектілікті, мезодеңгейдің экономикалық жүйесінде, инновациялық дамудың механизм құрылғыларын және теориялық-әдістемелік негіздерінің әзірлемесіне бағытталған зерттеу алады.

Инновациялар және білімдер экономикасы осы заманғы әлемдік экономиканың негізіне айналып келеді, сондықтан әлемдік дамудан қалыс қалмау үшін Қазақстан алдыңғы қатарлы технологиялық әзірлемелерді ел ішіне табысты енгізу және сыртқы нарықтарға жылжыту үшін инновациялардың дамыған өңірлік орталығына айналуға тиіс.

Қазақстанның мынадай салаларда инновациялық әзірлемелерді әзірлеуге және сыртқы нарықтарға жылжытуға мүмкіндігі бар:

- өнеркәсіптік әзірлемелер, минералдық шикізатты кешенді пайдалану және қайта өңдеу технологиялары;
- ауыл шаруашылығы саласындағы әзірлемелер;
- химиялық және биологиялық технологиялар;
- экология және энергияның баламалы көздері саласындағы әзірлемелер;
- медициналық әзірлемелер;
- ядролық технологиялар;
- ақпараттық және телекоммуникациялық технологиялар;
- ғарыштық зерттеулер;
- әскери-өнеркәсіптік технологиялар [5].

Қазақстан жағдайында ғылымды дамыту, ғылыми зерттеулер мен әзірлемелерді мемлекет тарапынан қаржыландыру, оларды өндіріс үрдісінде қолдануда мүмкіндіктер жасау әлі де болса жеткіліксіз.



Ескерту. [6] мәліметтері негізінде автормен құрастырылған.

1-сурет. Зерттеулер мен әзірлемелерге жұмсалған ішкі шығындар

Жоғарыда келтірілген диаграмма негізінде талдау жасайтын болсақ, 2008 жылдан 2012 жылға дейінгі зерттеулер мен әзірлемелерге жұмсалған шығындардың қолданыстағы баға көрсеткіштерінің 2013 жылды қоспағанда (1-сур.) орташа өсімге қол жеткізгенін көреміз.

Экономистердің бағалауы бойынша, ҒЗТКӨ-ге арналған шығындардың 0,1 % өсуі ЖІӨ-ні ұзақ мерзімді перспективада шамамен 1,2 % ұлғайтуға мүмкіндік береді.

Сондай-ақ зерттеулер мен әзірлемелерге жұмсалған ақша техникаға бағытталған қаржыға қарағанда 8 есе артық пайда әкелетіні есептелген [7].

Әлемдік тәжірибеде жеке секторда ҒЗТКӨ-ны ынталандырудың екі негізгі әдісі қолданады: гранттар мен мемлекеттік бағдарламалар арқылы тікелей қаржыландыру және салық жеңілдіктері арқылы жанама субсидиялау.

Өнеркәсіпті дамыған елдерде мынадай салық жеңілдіктері анағұрлым жиі пайдаланылады:

- жаңа жабдықтар мен құрылыстарға капитал салу көлеміндегі табысқа жеңілдік;
- жиі ұлғаймалы коэффициентті қолдана отырып, ТҚЖ-ға шығындар мөлшерінде табыс салығына жеңілдік;
- әдетте ғылыми зерттеулерде пайдаланылатын жабдықтардың жеке арналған шығыстарды ағымдағы шығындарға жатқызу;
- салық салынбайтын және ҒЗТКӨ-ны жүргізуге жіберілетін пайданың есебінен арнайы мақсаттағы қорларды құру;
- зияткерлік меншіктен кірістерге төмендетілген ставкалар;
- төмендетілген ставкалар бойынша табысқа салық салу (шағын кәсіпорындар үшін);
- ҒЗТКӨ-ны жүзеге асыратын кәсіпорындарға салық кредиттері мен каникулдары.

Статистикалық деректерге сүйенсек, 2012 жылдың қорытындысы бойынша зерттеулер мен әзірлемелерге бөлінген қаражаттың өсуін байқаймыз. Сонымен нақтырақ тоқталсақ, 2008 жылы 34761,6 млн теңге бөлінсе, 2012 жылы бұл көрсеткіш 16491,5 млн теңгеге өсім көрсетіп, 51253,1 млн теңгені құраған. ЖІӨ-нің көлемі 30072,5 млрд теңгені құраған 2012 жылы зерттеулер мен

әзірлемелерге бөлінген ішкі шығындар 2011 жылдың көрсеткішімен салыстырғанда 7901,5 млн теңгеге өсіп, 51 253,1 млн теңгені құрады. Бұл өз кезегінде ЖІӨ-ге пайызбен шаққанда 2011 жылы 0,16 пайыз, ал 2012 жыл 0,17 пайызды көрсетіп, соңғы 5 жылдықтағы ең жоғарғы мөлшерде тұйықталған. Ел дамуының негізгі көрсеткіші ғылыми-техникалық саланың нақты қаржыландырылуының ең төменгі шегі болып, ЖІӨ-нің 0,5 пайыздық көрсеткішіне жете алмай отыр. Бұл жағдай дамыған алдыңғы қатарлы елдермен салыстырғанда ондаған есеге кемдігін көрсетіп отыр. Айталық, бұл көрсеткіш АҚШ-та ғылыми зерттеулер мен әзірлемелерге ЖІӨ-нің — 2,8 %, Германияда — 2,4, Жапонияда — 3,01, Швецияда 37 % құраған.

1 - кесте

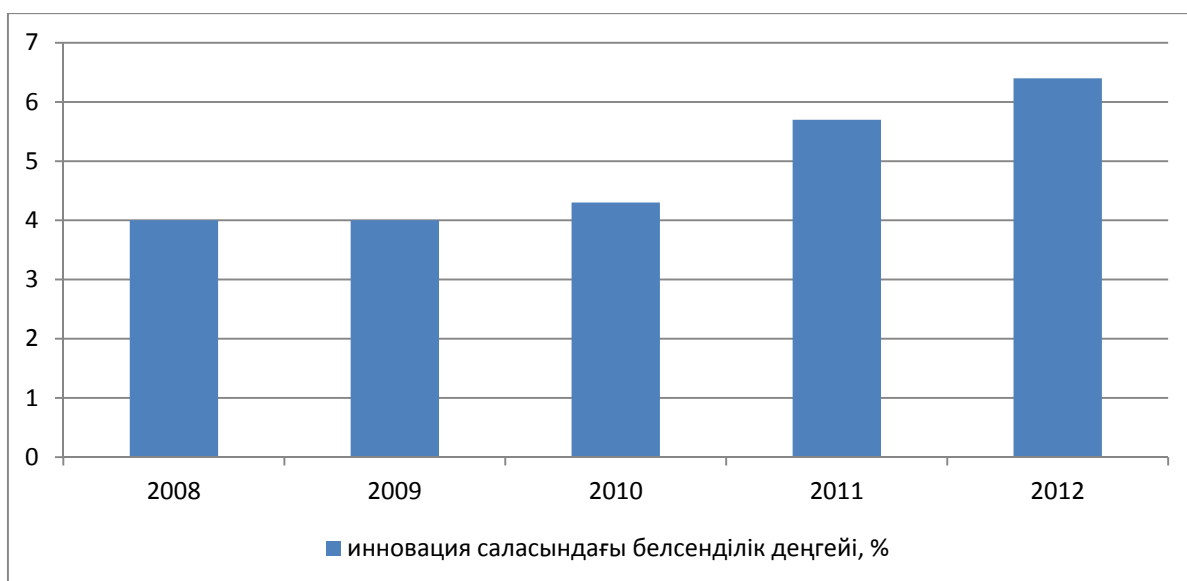
Ғылымның жағдайы мен дамуының негізгі көрсеткіштері

	2008	2009	2010	2011	2012
Жалпы ішкі өнім, млрд теңге	16 052,9	17 007,6	21 815,5	27300,6	30072,5
Зерттеулер мен әзірлемелерге жұмсалған ішкі шығындар қолданыстағы бағада, млн теңге	34 761,6	38 988,7	33 466,8	43 351,6	51 253,1
ЖІӨ-ге пайызбен	0,22	0,23	0,15	0,16	0,17
Зерттеулер мен әзірлемелер орындаған ұйымдар саны	421	414	424	412	345
Зерттеулермен және әзірлемелермен айналысатын персонал саны	16 304	15 793	17 021	18003	20404
оның ішінде					
зерттеушілер	10 780	10 095	10 870	11488	13494
одан:					
ғылым докторлары	1 191	1 340	1 347	-	-
бейіні бойынша доктор	-	-	-	1486	719
ғылым кандидаттары	2 861	2 756	3 041	3286	3629
Зерттеулер және әзірлемелермен айналысатын ұйымдардың негізгі қаражаттары, млн теңге	19 177	22 003	22 811	29527,5	37950,6
Экономикалық қызмет түрлері бойынша жұмыспен қамтылғандардың орташа айлық атаулы жалақысы, теңге					
Зерттеулер мен әзірлемелер	81 810	90 325	103 571	-	-
Жоғарғы білім	50 877	60 720	71 058	-	-

Ескерту. Деректер ҚР Статистика агенттігінің мәліметтері.

Ғылым саласында шоғырланған ғылыми мекемелер мен персонал санында 2008 жылғы көрсеткіштермен салыстырғанда қуантарлық жағдай байқалмайды. 2008 жылы зерттеулермен және әзірлемелермен айналысушы ұйымдар саны 421 болса, 2012 жылы саны 76-ға қысқарып, 345 бірлікті құраған. Ал зерттеулермен және әзірлемелермен айналысушы персонал саны 2008 жылы 16304 адамды құраса, 2012 жылы 20404 деңгейіне өсіп, 4100 адамға ұлғайған (1-кесте). Алайда үкіметтің қолға алған шараларының нәтижесінде және 1 кестеден көріп отырғанымыздай, орташа айлық жалақының өсімі салаға импульс беріп, біршама ілгерлеу көрініс орын алған. 2011 жылмен салыстырғанда 2012 жылы ұйымдар саны 412:345 кемігенімен де, персонал саны 18003:20404 қатынасында өсім көрсеткен [6].

Осы көрсеткіштер нәтижесінде елдегі инновациялық жетістіктер мен отандық өндірістің инновациялық белсенділігін талдасақ. Кез келген жаналық, мейлі ғылымда немесе өндірісте болсын, белгілі бір зерттеулер мен ізденістердің нәтижесінде ашылатыны белгілі, осы тұрғыдан алғанда инновациялық белсенділік көрсеткішінің қалыптасқан үрдісте сақталған.



Ескерту. [5] мәліметтері негізінде автормен құрастырылған.

2-сурет. Инновация саласындағы белсенділік деңгейі, %

Инновациялық-қабілетті бизнестің сындарлы көлеміне қол жеткізу индустриялық дамыған елдерде маңызды рөл атқарады. Салыстыру үшін Қазақстанмен экономика құрылымы мен өзге де факторлар бойынша ұқсас елдер Канада мен Австралияда компаниялардың жалпы санынан инновациялық-белсенді бизнестің үлесі тиісінше 65 және 50 % құрайды, Канадада бұл ретте олардың ішінде шамамен 12,2 % әлемдік деңгейдегі бір жаңалықты жасайтын болатын.

Экономикалық дамыған елдердің тәжірибесі жаһандық экономикалық бәсекелестіктегі экономиканың тұрақты өсуі өндіріске жаңа технологиялар мен әзірлемелерді енгізудің жоғары деңгейімен негізделген. Әр түрлі бағалар бойынша, дамыған елдердің 70-тен 100 %-ға дейін өсуі бүгінгі күні инновацияларды пайдалану есебінен қамтамасыз етіледі.

Инновациялық белсенділіктің ресми статистикалық дерегі жалпы белсенділіктің 4,3 %-да тоқтап, 2008–2009 жж. көрсеткішінен 0,3 % жоғары өсімге қол жеткізілген. Әлемді қамтыған дағдарысқа дейінгі көрсеткіштен 0,5 % төмен болуы (2-сур.) экономиканың нақты секторында жұмыс жасаушы кәсіпорындар мен ұйымдардың әлі де болса ғылыми-техникалық зерттеулер мен әзірлемелерге деген сұранысының енжар күйде қалып, өз кезегінде зерттеулерге жұмсалған қаржының аздығы да себепін тигізген. 2012 жылды қорытындылаған ресми статистиканың дерегіне сүйенсек, кәсіпорындардың инновациялық қызметінің негізгі көрсеткіштері төмендегі кесте мәліметтеріне арқау болған (2-кесте).

2 - к е с т е

Кәсіпорындардың инновациялық қызметінің негізгі көрсеткіштері

	2008	2009	2010	2011	2012
Респонденттер саны, барлығы	11 172	10096	10937	10723	10872
одан:					
инновациясы бар	447	399	467	614	701
инновация саласындағы белсенділік деңгейі, %	4,0	4,0	4,3	5,7	6,4
инновациясы жоқ	10725	9697	10470	10109	10171
инновация саласындағы енжарлық деңгейі, %	96,0	96,0	95,7	94,3	93,6
Инновациялық өнімдерінің ЖІӨ-дегі үлесі, %	0,69	0,49	0,66	0,86	087

Ескерту. Деректер ҚР Статистика агенттігінің мәліметтері.

Республика аумағында облыстар бойынша жекелей алатын болсақ, инновациялық белсенді кәсіпорындардың ең жоғары үлесі Солтүстік Қазақстан облысында — 10,4,8 %, Жамбыл облысында — 7,9, Шығыс Қазақстан облысында — 6,2 % өссе, 2012 жылға жоспарланған республикалық межеден жоғары көрсеткіштен төмен деңгейі Қарағанды және Маңғыстау облыстарында тіркелген.

Инновация саласындағы инновациялық белсенділік (технологиялық инновациялар бойынша)

	2008	2009	2010	2011	2012
Қазақстан Республикасы	4,0	4,0	4,3	5,7	6,4
Ақмола	1,2	1,2	0,7	1,0	4,6
Ақтобе	4,1	4,0	6,1	8,5	4,0
Алматы	1,9	1,4	0,9	4,6	5,4
Атырау	2,7	2,9	3,7	6,6	4,4
Батыс Қазақстан	4,9	4,5	4,6	12,7	7,5
Жамбыл	6	4,4	7,8	10,2	7,9
Қарағанды	6,5	6,2	7,0	7,2	3,8
Қостанай	2	1,5	2,6	4,8	7,1
Қызылорда	3	1,5	6,1	8,0	5,3
Маңғыстау	1,9	1,4	1,1	1,1	1,1
Оңтүстік Қазақстан	2,4	2,2	3,4	7,0	5
Павлодар	3,6	3,8	5,1	5,4	4,1
Солтүстік Қазақстан	2,5	2,6	2,4	2,4	10,4
Шығыс Қазақстан	4,3	5,9	6,4	8,1	6,2
Астана қаласы	1,8	2,1	2,6	4,1	6,8
Алматы қаласы	6,4	6,7	5,4	5,7	6,7

Ескерту. Деректер ҚР Статистика агенттігінің мәліметтері.

Жоғарыда келтірілген цифрлар мен көрсеткіштердің әлемде дамыған және дамушы елдердегі жағдаймен салыстырғанда анағұрлым төмендігі бұл салада әліде болса шешілмеген және мемлекет тарапынан шешілуге тиісті мәселенің бар екендігін айқын көрсетеді.

Әдебиеттер тізімі

- 1 P.Cooke, Martin Heidenreich and Hans-Joachim Braczyk Regional Innovation Systems: the Role of Governance in a Globalized World / Edited by. London; New York: Routledge, 2004. — P. 9–27.
- 2 Etzkowitz H., Leydesdorff L. The Dynamics of Innovation: From National Systems and "Mode 2" to a Triple Helix of University-Industry-Government Relations. Research Policy, 2000. — 29(2). — P. 109–123.
- 3 Үдемелі индустриалды-инновациялық даму жөніндегі 2010–2014 жылдарға арналған бағдарлама. — Астана, 2010. [ЭР]. Қолжетімділік тәртібі: http://adilet.zan.kz/kaz/docs/P100000121_. — P. 7.
- 4 Салимов Ж.К. Қазақстан Республикасының инновациялық жүйесі. [ЭР]. Қолжетімділік тәртібі: http://www.unesco.org/fileadmin/DAM/ceci/ppt_presentations/2011/TOS_ICP4/Salimov.pdf. — P. 4.
- 5 Қазақстан Республикасының 2015 жылға дейінгі аумақтық даму стратегиясы. — Астана, 2006. [ЭР]. Қол жетімділік тәртібі: http://adilet.zan.kz/kaz/docs/P060000641_. — P. 8.
- 6 Қазақстан Республикасының Статистика агенттігінің стат. жин. — 2013. [ЭР] Қол жетімділік тәртібі: www.stat.kz. — P. 107.
- 7 Комаров И. Интеллектуальный капитал // Персонал. — 2000. — № 5, 7. — P. 57.

References

- 1 P.Cooke, Martin Heidenreich and Hans-Joachim Braczyk. *Regional Innovation Systems: the Role of Governance in a Globalized World* / Edited by. London; New York: Routledge, 2004, p. 9–27.
- 2 Etzkowitz H., Leydesdorff L. 2000, 29(2), p. 109–123.
- 3 *National Program for Boosted Industrial-Innovation Development of the Republic of Kazakhstan*, 2010–2014, Astana, 2010 / [ER]. Access mode: http://adilet.zan.kz/kaz/docs/P100000121_, p. 7.

4 Salimov G.K. *The innovative system of the Republic of Kazakhstan* / [ER]. Access mode: http://www.unece.org/fileadmin/DAM/ceci/ppt_presentations/2011/TOS_ICP4/Salimov.pdf, p. 4.

5 *Strategy on the Territorial Development of Kazakhstan until 2015* / Astana, 2006 / [ER]. Access mode: http://adilet.zan.kz/kaz/docs/P060000641_, p. 8.

6 *Agency of the Republic of Kazakhstan on Statistics 2013* / [ER]. Access mode: www.stat.kz, p. 107.

7 Комаров И. *Personnel*, 2000, 5, 7, p. 57.

С.Б.Байбосынов

Наука и инновационная активность как факторы развития региональной инновационной системы

В статье рассмотрены инновационная активность и ее воздействие на развитие экономики ведущих стран. Определены особенности исследования инновационной активности в регионе, проанализированы основные показатели инновационной активности на примере развитых стран мира. Выявлены проблемы регулирования инновационной деятельности на региональном уровне в условиях модернизации экономики Казахстана, главными из которых являются: наука, уровень инновационно-экономического развития инновационной деятельности региона. Проанализировано состояние и основные проблемы развития науки и перехода к инновационной экономике. Предложены пути преодоления проблем в развитии региональной инновационной системы.

S.B.Baibossinov

Science and innovative activity as factors of development of regional innovative system

The article discusses the innovative activity and its impact on the economy of leading countries. The features of the study of innovation activity in the region, analysis of the main indicators of innovation activity on the example of the developed world. Identified for the management of innovation at the regional level in terms of modernization of the economy of Kazakhstan. The main ones are: the science, the level of innovation and economic development of innovation in the region. The condition of the main problems and the development of science and the transition to an innovative economy. The ways to overcome the challenges in the development of regional innovation systems.

С.Қ.Қондыбаева, М.Ж.Дәрібаева

Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті, Алматы (E-mail: atlaspol@mail.ru)

Тұрғын үй-құрылыс секторы — Қазақстан Республикасының әлеуметтік-экономикалық дамуын қамтамасыз ететін маңызды басымдылық

Мақалада «тұрғын үй» түсінігінің мәні ашылған, тұрғын үй нарығының қалыптасу шарттары берілген, тұрғын үй нарығының ел экономикасында алатын орны мен тұрғын үй нарығы дамуының циклдік сипаты көрсетілген. Қазақстан Республикасының тұрғын үй нарығының негізгі даму кезеңдері мен қазіргі тенденциялары сипатталған, құрылыс саласындағы жағымды және дағдарыс салдарынан пайда болған жағымсыз тенденциялары құрылыс ұйымдарының санының өзгеруі, құрылыс саласына бөлінген инвестиция көлемі және баға динамикасы арқылы көрініс тапқан. Тұрғын үй құрылысына әсер ететін факторлар талданған.

Кілт сөздер: тұрғын үй, тұрғын үй нарығы, сұраныс, ұсыныс, нарық циклі, құрылыс, инвестиция көлемі, баға динамикасы.

Тұрғын үй құрылысы Қазақстанның 2050 жылға дейінгі даму стратегиясының басым бағыттарының бірі болып танылды және ол жалпы ұлттық сипаттағы неғұрлым маңызды міндеттердің бірі болып табылады [1].

Қазақстанның қазіргі әлеуметтік-экономикалық дамуы кезеңінде ұлттық экономиканың барлық салаларын модернизациялау маңызды стратегиялық бағыт болып табылады. Ел экономикасын көтеру, сондай-ақ халықтың басым бөлігінің өз тұрғын үй жағдайларын жақсартуға ұмтылысы республикада тұрғын үй құрылысының өзектілігіне себепші болды. Қазақстан Республикасы Президенті Н.Ә.Назарбаев Қазақстан халқына «Дағдарыстан жаңару мен дамуға» атты 2009 жылғы Жолдауында тұрғын үй-коммуналдық шаруашылық саласы, тұрғын үй құрылысы сияқты өзекті мәселелерге назар аударған. Қазақстандық заңгерлердің пікірінше, «тұрғын үй» және «тұрғын үй (тұрғын жай)» терминдерін бұлай талқылау олардың маңыздылықтарын теңестіреді. ҚР территориясындағы барлық тұрғын үй мемлекеттік тұрғын-үй қорын құрайды. Тұрғын үй заңында пайдаланылатын «тұрғын үй» термині тұрғын үйдің заңды тәртіп ерекшелігін жылжымайтын мүлік ретінде анықтайды [2]. Тұрғын үй нарығының мәселелеріне арналған ресейлік әдебиеттерде «тұрғын үйдің» ерекшеліктерін және өзгешеліктерін көрсететін анықтамалар келесідей. «Тұрғын үй — бұл пайдалану құқығындағы немесе меншік құқығындағы адамдардың ұзақ және уақытша тұруына арналған ғимарат, үй» [3]. «Тұрғын үй — бұл адамның өмір сүруімен және оның жанұясымен байланысты, жеке дербес және топтық қажеттіліктерді қамтамасыз етуші объект» [4]. «Тұрғын үй — бұл сәйкес заңдармен тұрғын үй қорына кіретін, жылжымайтын мүлік объектісі. Субъектіге иемденген мүлікті иемдену, пайдалану және билеу құқығы беріледі. Яғни, иемденген мүлік субъектінің меншігі екенін растайтын, құқықпен қамтылады» [5]. «Тұрғын үй — бұл адамның (немесе жанұяның) өміріне нақты тұрғын үй қызметтерін ұсынатын еңбек өнімі. Нарық экономикасында тұрғын үй — бұл адамдардың дамуына және өмір сүруіне жағдай жасайтын, тұтыну игілігі және капитал салу тәсілі болып табылатын тауар» [6].

Тұрғын үй нарығы адамдардың қызметіне, экономикаға үлкен ықпал тигізеді, жалпы және арнайы функцияларды орындайды. Тұрғын үй нарығының қалыптасуына бірнеше шарттар болу қажет. Біріншіден, бұл жеке меншіктің көп түрлі формасы. Екіншіден, нарыққа тауардың сатушыдан сатып алушыға жылжуын қамтамасыз ететін нақты құқықтық-ұйымдастырушылық формалар қажет. Үшіншіден, өндірісіден сатып алушыға ақша-қаражатының айналымын ұйымдастыратын банкілік және несиелік жүйе болу керек. Төртіншіден, тұрғын үй нарығының конъюнктурасы жайында толық түсінікті және қолжетерлік ақпаратпен қамтып тұратын ақпарат жүйесі болу қажет. Бесіншіден, сатушы мен сатып алушының құқығына кепіл беретін сақтандыру мекемелері. Алтыншыдан, тұрғын үй нарығы арнайы дайындалған мамандарды қажет етеді: риэлторлар, маркетинггерлер, делдалдар және т.б.

Қазіргі кезде тұрғын үй мүлігін азаматтық айналымға қаратудың ең кең тараған әдісі — бұл сату-сатып алу және жалға беру. Осы көзқарас бойынша тұрғын үй нарығының екі негізгі субъектілерін бөлуге болады:

- сатушылар/жалға берушілер;

- сатып алушылар/ жалға алушылар [7].

Тұрғын үй нарығында операцияларды жүзеге асыру барысында бірнеше ерекшеліктерді есепке алу қажет:

- нарық жайылтпаушылығы (локализация), себебі бұл нарықтың тауары бірегей және жылжымайды, ал олардың құндылығы сыртқы ортаға тәуелді;
- нарық жағдайы туралы ашық ақпарат толық емес және сенімсіз болу мүмкін, себебі жылжымайтын мүлік бойынша келісім-шарттар жиі құпиялы және сирек сипатта болады;
- жылжымайтын мүлікті иелену және онымен келісім-шарттар іске асыру кезінде шығындардың төрт түрі болады: а) бір жолғы салыстырмалы ірі инвестициялар; ә) объектіні функционалды қалпында ұстауға жұмсалатын (эксплуатациялық) шығыстар; б) жылжымайтын мүлікке салынатын салық; в) мемлекеттік баж салығы және басқа да жинаулар мен келісімдер;
- сұраныс тек объектінің тұтынушылық сапасымен ғана емес, сонымен қоса орналасу жері бойынша анықталады;
- ұсыныстың төмен икемділігі, өйткені әр түрлі себептер бойынша көп жаңа пәтерлер салу мүмкін емес, ғимараттар — берік, ал жер — мәңгі;
- нарықты заң нормаларымен мемлекеттік реттеудің салыстырмалы жоғары деңгейі;
- жылжымайтын мүлік нарығының тауарлары тек сатып алушының қажетін қанағаттандыратын құрал болып қана қоймай, инвестициялық қызметтің объектілері де болып табылады;
- нарық қатысушылардың салыстырмалы аз саны және онда жүзеге асатын келісімдер саны;
- сұраныстың аймақ, аудан және микроаудандар бойынша үлкен өзгерісі [8].

Сұраныс тұрғын үй құрылысының дамуының негізі бағыттарын анықтайды, яғни тұрғын үй ұсынысын да. Тұрғын үйге сұраныс басқа тұтыну тауарларынан айрықша қалыптасады. Ол көптеген факторлардың әсерінен пайда болады: экономикалық, әлеуметтік, саяси, демографиялық, табиғи-климаттық және т.б. Осы сыртқы факторлардың сұраныспен байланыстыратын тәуелділікті тұрғын үйдің сұраныс функциясы деп атайды. Жеке тұтынушының тұрғын үй сұраныс функциясы келесі негізгі факторларға байланысты: тұтынушының қаржы мүмкіндіктері, халық саны, үйдің бағасы және оның қамтамасыз етуіне жұмсалатын шығыстар, басқа тауарлар мен қызметтердің бағасы, тұтынушының индивидуалды ұнатулары, банктің пайыз ставкасының қойылымы, үйдің орналасу орны және ауданның инфрақұрылымы. Тұрғын үйдің макроэкономикалық сұраныс функциясы индивидуалды сұраныс функцияларын қосқаннан шығады [9].

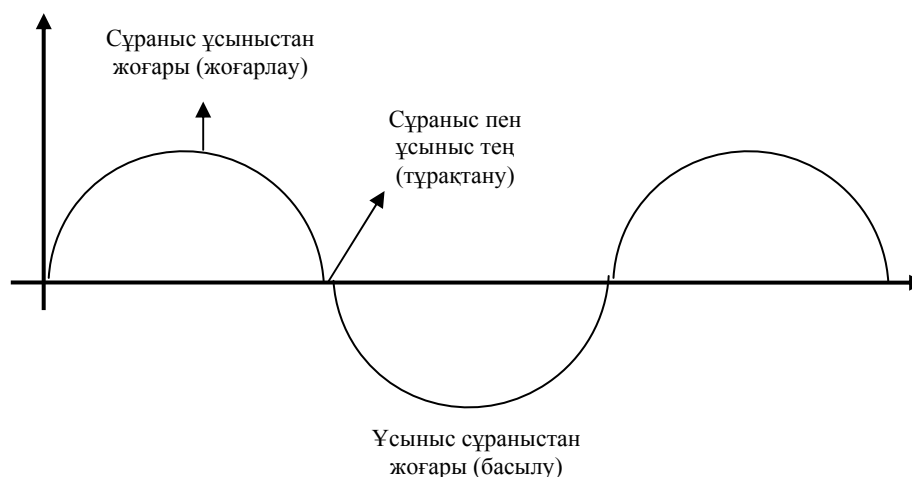
Тұрғын үй мүлігінің ұсынысының икемсіздігіне байланысты қысқа мерзімде бағаның біршама өзгеруі сұранысқа әсер етпейді. Бірақ бағаның жылдам шарықтауы басында ұзаққа созылатын ажиотажды сұранысты тудырады да, кейінен сұраныстың және қызмет белсенділігінің бірден түсуіне алып келеді. Ұсыныс та, сұраныс сияқты тұрғын үй нарығының маңызды сипаты болып табылады және нарықта ұсынылатын пәтерлер мен үйлер санын көрсетеді. Зерттеулер көрсеткендей, тұрғын үйдің ұсынысына көптеген факторлар әсер етеді, олардың ішінде: үйдің нарықтық бағасы, қаржы ресурстарының қолжетерлігі, құрылыстың бағасы, сонымен қоса құрылыс материалдарының бағасы, электро энергияға және көлік қызметтеріне тарифтер, қызмет белсенділігінің деңгейі және елдегі салық тәртібі, құрылысқа экономикалық және құқықтық шарттар алу және зоналық шектеулер, инвестициялау тәуекелділіктері, тұтынушылардың рационалды күтулері.

Тұрғын үй нарығындағы қысқа мерзімдегі ұсыныстың икемсіздігі және оның сұраныстың өзгеруіне тез жауап бере алмауы, сұраныс пен ұсыныс арасында тепе-тең бағаны орнатуға кедергі келтіреді. Бұл қосымша тәуекелділіктерді тудырады және операциялар бойынша банктік несиелерді жоғарлатады. Ұсыныс жалпы экономиканың шаруашылық конъюнктурасымен және саланың жағдайымен байланысты. Тұрғын үй ұсынысы көбінесе ел экономикасының қай цикл фазасында тұрғанына және осы циклдің әрбір фазасының ұзақтығына тәуелді. Тұрғын үй құрылысына инвестиция өндірістің өрлеуіне және төмендеуіне байланысты. Сонымен қатар демографиялық тербелу — тұрғын үй сұранысының тербелуінің басты себебі. Үй құрылыс көлемінің артуы, басқа тұтыну тауарлар өндірісімен салыстырғанда экономика үшін көп қаржыны және күш салуды қажет етеді. Сондықтан экономикалық цикл фазалар ұзақтығының болжамалы бағалары үлкен маңызға ие. Өрлеудің және жандандудың қысқа мерзім кезеңдер шегінде тұрғын үй құрылысы басталады және оны сату қамтамасыз етіледі.

Ұсыныс пен сұраныс арасындағы тепе-теңдікке баға реттеушілігі арқылы жету мүмкіндігі шектеулі, себебі сатушылар мен сатып алушылар саны ғана емес, сонымен қатар тауар саны да шектеулі. Басқа нарықтарға қарағанда сұраныс пен ұсыныс икемсіз. Тұрғын үй мүлiгi өтiмдiлiгi төмен тауар ретiнде сипатталады. Жүзеге асатын келiсiм-шарттардың шығындары жоғары, олар келесiлерден тұрады:

- бiр жолғы төлеулер, салыстырмалы iрi инвестициялар;
- объектiнi функционалды түрде қамтамасыз етуге жұмсалатын шығындар;
- жылжымайтын мүлiкке салық;
- мемлекеттiк баж салығы және келiсiмдердiң басқа да жинаулары.

Тұрғын үй нарығының жағдайы ел экономикасының жағдайымен тығыз байланыста, сонымен қоса ол осы жағдайдың индикаторы болып табылады: егер жылжымайтын мүлiк нарығында жағдай нашарласа, онда жалпы экономика жағдайының нашарлануын күту қажет; егер жылжымайтын мүлiк нарығында жағдай жақсарса, онда нақты экономикада да жоғарлауды болжауға болады. Басқа жағынан, тұрғын үй нарығы ұлттық экономиканың дамуына, ең бiрiншiден, экономиканың нақты секторына ықпал етедi. Тұрғын үй нарығының дамуы аралас (шектестiк) экономика саласының өнiмдерiне сұраныстың жоғарлауының факторы болып табылады. Мысалға, құрылыс жұмыстар, құрылыс материалдар, жиһаздар және басқа да ұзақ мерзiмдi пайдаланылатын заттар. Тұрғын үйдi сатып алу жиынтық сұранысты жандандырады және тұтырудың шектiк бейiмдiлiгiн өсiредi. Осыған байланысты Дж. М. Кейнс айтқан: «Шығындар нәтижесi ретiнде алынған табыс, экономикада экономикалық қатынастардың басқа қатысушылар табысы ретiнде қайта-қайта пайда болады, себебi әрбiр алушы өз тұтынуын және салықтарды төлейдi» [10].



1-сурет. Тұрғын үй нарығының циклі [11; 94]

Жылжымайтын мүлiк нарығының дамуын экономикада жалпы iшкi өнiмiнiң (ЖIӨ) жоғарлауын қамтамасыз ететiн құрал ретiнде қарастырылуы кездейсоқ емес. Әлемдiк тәжiрибе тұрғын үй нарығында 15–20 жыл сайын жандану мен басылу болатынын дәлелдейдi, сонымен қоса әрбiр цикл өзiнiң себептерiмен, ұзақтығымен, тереңдiгiмен және әр түрлi меншiк түрiне, аймақтарға әсерiмен ажыратылады (1-сур.). Тұрғын үй нарығының дамуының циклi негiзгi төрт фазаны қамтиды: жандану, белсендi өсу, ұсыныс артықшылығы және басылу.

1. Жандану. Басылымнан немесе дағдарыстан кейiн нарық тұрақтанады, бағалар қалпына келе бастайды, ал артық үй аудандары жұтыла бастайды. Бұл процесс жалғаса бередi де, бос үй аудандарының пайызы тепе-тең деңгейге жақындай бередi. Жандану екi фактордың бiреуiнiң әсерiнен болады:

- сыртқы күш: жылжымайтын мүлiк нарығынан тыс өзгерiстерi, мысалға, салық жүйесiнiң өзгеруi немесе соғыс;
- уақыт өтуi: жылжымайтын мүлiк нарығының циклi қалыпты жағдайға түседi.

2. Белсендi өсу. Белсендi өсiм фазасы кезiнде бос үй аудандарын табу қиынға соғады, жаңа құрылыс iзiмен жалға беру төлемдерi тез өсе бастайды, ал бағалар жоғарлауы жалғаса бередi. Құрылыс белсендi өсе бередi, бiрақ бос үй аудандар пайызы қалыпты немесе төмен деңгейде болады.

3. Ұсыныс артықшылығы. Нарық жоғарлау фазасында қандай да бір сәтте аса толып кетеді. Құрылыс фирмалары және кредиторлар оны сезбеуі де мүмкін. Олар жаңа құрылысқа қаржы салуды жалғастыра береді. Немесе сыртқы әсер ықпал ету мүмкін (жағымсыз салық заңы, жалпы экономикадағы басылым және т.б.). Бұл фаза кезінде бағалар бірқалыпты төмендей бастайды, сату белсенділігі баяулайды, ал бос үй аудандар пайызы өсе бастайды.

4. Басылым. Бұл фаза кезінде баға мен жалға беру төлемінің төмен деңгейіне қарамастан, сату белсенділігі өте төмен болады. Жаңа құрылыс жүргізілмейді [11].

Атап кету қажет, тұрғын үй нарығының дамуындағы циклдар экономиканың басқа салаларының циклдарымен уақыт бойынша сәйкес келмейді. Ресейлік зерттеушілер 1998 жылғы экономикалық дағдарысты талдау нәтижелеріне сүйене отырып, тұрғын үй нарығының циклдігіне өз көзқарастарын ұсынады [12]. Ұлттық экономикамен салыстырғанда, Ресейдің тұрғын үй нарығы дағдарыс нәтижелерін ұзағырақ сезді. Бірақ бұл жағдайда тұрғын үй нарығы дағдарыстың басты себебі болмады. Экономиканың дағдарысқа ұшырауына сыртқы себептер ықпал етті. Тұрғын үй нарығының өзгеше ерекшеліктері тұрақсыздандырғыш факторларды бірден жоюға мүмкіндік бермеді. Бірақ тұрғын үй нарығы экономиканың жандануының хабаршысы да болмады. Дағдарыстан ең алғашқы болып өндірістік емес салалар шығады, содан кейін ғана нақты сектор дами бастайды. Егер де айналымға тәуекелділігі төмен, тұрақты және жоғары өтімді ипотекалық бағалы қағаздарды енгізгенде, тұрғын үй нарығының экономикаға ықпалы үлкен болар еді. Ипотекалық нарығы жақсы дамыған елдерде ипотекалық бағалы қағаздар экономикаға мемлекет тұрғысынан және халықтың төлемқабілетті сұранысын жоғарлатуға тұрақтандырғыш әсер береді. Нарық циклдің қай фазасында тұрғанын білу жылжымайтын мүлік объектілеріне инвестициялау стратегиясын құрудың қажетті шарты болып табылады. Бұл жағдайдағы тиімді инвестициялық саясат нарықта бар мүмкіндіктерді пайдалануын ғана білдірмей, сонымен қатар нарықтың мүмкін теріс динамикасының ең ықтимал және потенциалды қауіпі дұрыс бағаланады. Бұл өз кезегінде, потенциалды тәуекелділіктерді дәлелдемелі бағалауға және оларды ең оңтайлы диверсификациялау есебімен инвестициялау стратегиясын құрастыруға мүмкіндік береді. Нарық цикл фазасын анықтаумен қатар, нарықтың даму қарқынын және тербелісін талдау және есептеу ерекше маңызға ие. Тұрғын үй нарығының тербелісі — бұл бір-екі күннен бірнеше айға созылатын бағалардың және жалға беру ставкаларының қысқа мерзімдік өзгеруі. Тұрғын үй нарығының тербелісі сұраныс пен ұсыныстың әрекеттесуінің нәтижесі болып табылмайды. Ол нарыққа сырттан әсер ететін күштердің себебі болып табылады [13; 8]. Тұрғын үй нарығының қарқыны — бұл сұраныстың қарқыны немесе ұзақ мерзімдік қозғалысы. Қарқын (тенденция) жиі демографиялық көріністің өзгерісінің нәтижесі болып табылады. Қарқын өте баяу өтеді; қысқа мерзімде тұрғын үй сұранысына әсері аз, ал ұзақ мерзімде сұранысқа ықпалы мол болу мүмкін [13; 9].

Қазақстан Республикасының тұрғын үй нарығының негізгі даму кезеңдері мен қазіргі тенденциялары. Тұрғын үй құрылыс саласы қоғамдық өндірістің бөлігі ретінде, мемлекеттің әлеуметтік саулығының индикаторы болып табылады. Ф.Энгельс айтқандай, тұрғын үй қажеттілігін қанағаттандыру деңгейі «басқа қажеттіліктер қалай қанағаттандырылатынына өлшем болу мүмкін» [14]. Тұрғын үй құрылысы әрқашанда экономикалық дамудың мықты факторы болып табылатын. Біріншіден, халық тамаққа, киімге және басқа да игіліктерге өз қажеттіліктерін қанағаттандыра отырып, тұрғын үй құрылысының қорын қамтамасыз ететін үй құрылысына қаражатты жинау қажеттілігімен есептесуге мәжбүр. Екіншіден, өндірістік күштерді тиімді орналастыру, құрылымдық қайта құрулар мемлекеттен бюджет бөлігін тұрғын үй құрылысына бағыттауды талап етеді. Үшіншіден, тұрғын үй құрылысының дамуының өзі жобалау, құрылыс материалдарының өнеркәсібі, инфрақұрылым ұйымдарының құрылысы, сауда кәсіпорындары, жол құрылысы, қала көлігі сияқты басқа да қызмет салаларының дамуын қажет етеді. Тұрғын үй құрылысы және онымен байланысты салалар уақытты көп қажет ететін қызмет болғандықтан, бұл салалардағы жұмысшылардың қызметі тұрақты процесс болып табылады. Экономикалық теория көзқарасынан, тұрғын үй құрылысы қаржылық, еңбек және басқа ресурстардың, қоғам дамуының негізгі әлеуметтік факторы ретіндегі адамдарды өмірмен қамтамасыз етуші объектіні салу үшін материализациялану саласы ретінде көрінеді. Қазақстанның құрылыс индустриясы 20-шы жылдардың соңында туындады. Қысқа мерзім аралығында республикада мықты құрылыс индустриясы құрылды, бұны келесі мәліметтер дәлелдейді: 1965 жылы Қазақстандағы құрылыс мердігерлік жұмыстар Кеңес Үкіметінің алғашқы жылдарындағы орта жылдық жұмыс мөлшерінен 150-ге және 50-шы жылдармен салыстарғанда 6–7-ге көп болды [15; 89]. Тәуелсіздік жылдарында республиканың құрылыс саласы өте күрделі

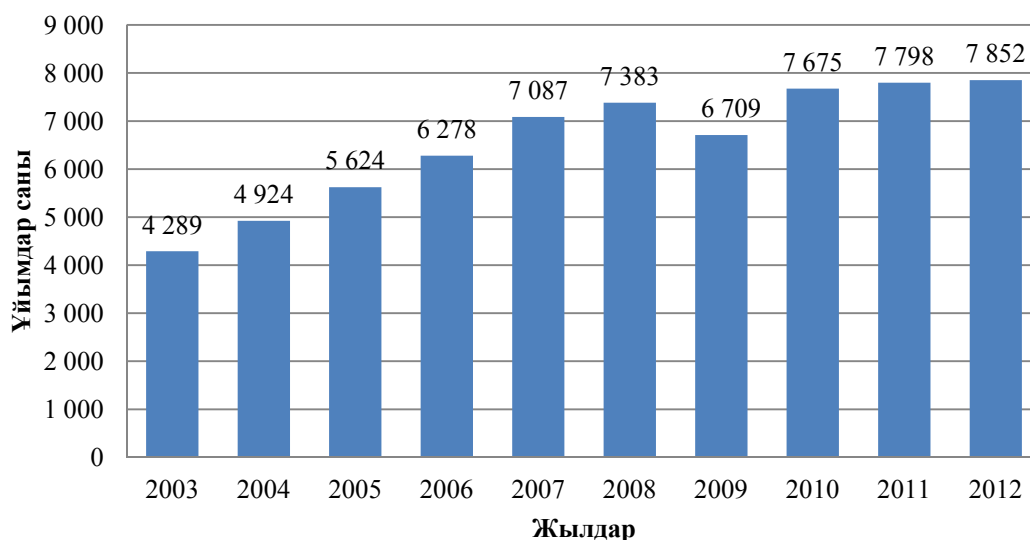
өзгерістерден өтті. Құрылыс саласындағы өзгерістердің сипаттары бойынша соңғы он тоғыз жылды шартты түрде үш кезеңге бөлуге болады.

Бірінші кезең (1991–1995) шаруашылық байланыстардың бұзылуымен, ұлғайған инфляциямен, потенциалды инвесторлардың қаржылық мүмкіндіктерінің төмендеуімен сипатталады. Құрылысқа инвестицияның қысқаруы мердігерлік жұмыстардың екі есе кемуіне әкелді [15; 111]. 1992 жылы инвестиция көлемі 1991 жылмен салыстырғанда екі есе азайды да, келесі жылдары да төмендей берді. Басталған жекешелендіру процесі құрылыс саласының алыптарын уақталып бөлінуіне, жеке шағын құрылыс фирмалардың көбеюіне, құрылыс кооперативтерінің пайда болуына әкелді. Осы кезең аралығында құрылыстағы мемлекеттің үлес салмағы қысқарды: мердігерлік ұйымдар саны бойынша 1991 жылы 94 %-дан (3008 дана) 11 %-ға (420) 1995 жылы.

Екінші кезең (1996–1999) құрылыс саласы көрсеткіштерінің тұрақтылығымен сипатталады:

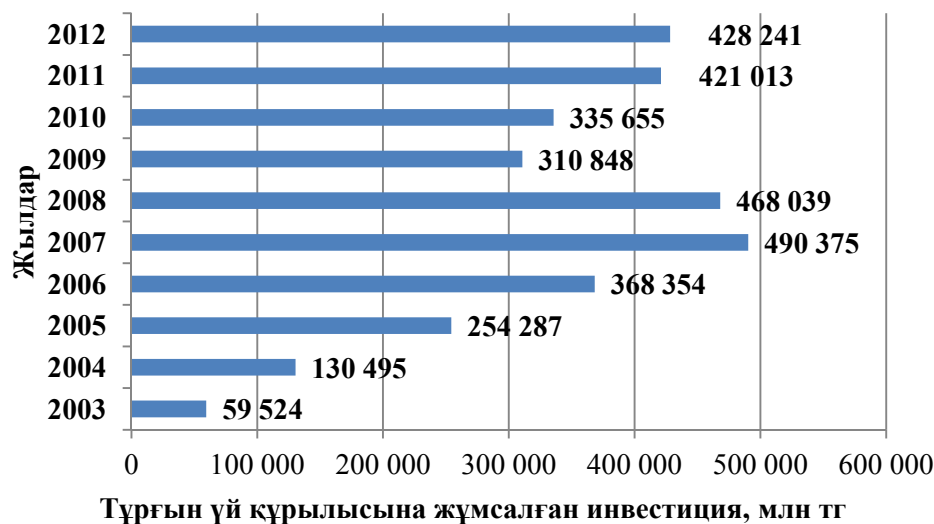
- мердігерлік жұмыстар көлемі орташа 900 млн теңге деңгейінде болды;
- осы кезең аралығында республика территориясында қызмет еткен құрылыс ұйымдар саны шамамен 3000 болды, яғни 1991 жылдың деңгейінде;
- жекешелендіру процестері аяқталды. Оның нәтижесі болып мемлекеттік құрылыс ұйымдарының қысқаруы болды, 1996 жылы 391-ден 1999 жылы 88 дейін, ал 1991 жылы олардың саны 3008 болған.

Басым үлесті отандық жеке кәсіпорындар (1996 жылы жалпы мөлшердің 69 % және 1999 жылы 95 %), сонымен қоса шетелдік құрылыс фирмалар (сәйкесінше 0,2 және 1,6 %) құрады. Бірақ тұрғын үй құрылысында бұл кезеңде тоқырау байқалды — 1999 жылы салынған тұрғын үй мөлшері 1995 жыл деңгейінен 66,4 % құрады. Салынған пәтерлер мөлшері екі есе төмендеді. Құрылыс саласына салынған инвестициялар жыл сайын азайып отырды. 2000 жылы басталған үшінші кезең республика экономикасының қарқынды дамуымен байланысты, мердігерлік құрылыс қызметінің жанданған кезеңі ретінде объективті қарастырылуы мүмкін. Шағын, орта және ірі мердігерлік құрылыс кәсіпорындарының келісімдері негізінде атқарылған жұмыс көлемі 142 млрд теңгені құрады, 1999 жылдың деңгейінен 1,8 көп болды. 2000 жылы республикада 2967 құрылыс ұйымдары қызмет етті, олардың 1740 ұйымында жұмыс істейтіндер саны 20 адамға дейін. 1991 жылмен салыстырғанда құрылыс кәсіпорындарының жалпы саны 7,3 % қысқарған, бірақ жұмыс істейтіндер саны 20 адамға дейін, ұйымдар саны 1,8 көбейген [16]. 2007 жылы тамыз айында болған қаржы дағдарысына қарамастан, құрылыс ұйымдар саны 2006 жылмен салыстырғанда 809 бірлікке көбейіп, 7087 ұйымды құрып, келесі жылы шамамен тағы 300 бірлікке көбейіп, 7383 кәсіпорын болды. Бірақ 2009 жылы құрылыс ұйымдар саны 6709 бірлікке дейін қысқарды. Бірақ 2012 жылы олардың саны шамамен 1143 дейін өсті.



2-сурет. Құрылыс ұйымдарының 2003–2012 жылдар аралығындағы саны [17]

2006 жылы тұрғын үйді пайдалануға беру көлемі 2003 жылмен салыстырғанда 3 есе көбейген (2-сур.). 2007 жылы жалпы ауданы 8,1 млн шаршы м тұрғын үй эксплуатацияға берілген, бұл алдыңғы жылмен салыстырғанда 1,3 есе көп. Келесі жылдары бұл көрсеткіш тек 1,02 есеге ғана артып отырды. Құрылыс саласындағы жағымды тенденциялардың қалыптасуына келесі факторлар ықпал етті: жалпы экономикалық өсім; халық тұрмысының жақсаруы нәтижесінде ішкі сұраныстың артуы; құрылыс материалдар өндірісінде қолданылатын минералды-шикізат ресурстардың болуы; кәсіпкерліктің дамуы; жеке тауары нарықтарындағы жағымды конъюнктура; арзан жұмыс күшінің болуы. Осылармен қоса, тұрғын үй құрылысы Қазақстанның 2050 жылға дейін дамуы стратегиясындағы басымды бағыттарының бірі болып қабылданды. Республика Президенті Н.Назарбаев өзінің Қазақстан халқына Жолдауында тұрғын үй құрылысын елдің экономикалық дамуының «қозғаушы күші» ретінде қарастыруын айтты [18]. Масштабты жаңа тұрғын үй құрылысы құрылыс материалдар өнеркәсібінің, жиһаз өндірісінің, металл өңдеу және жаңа үйлерді салу мен ескі ғимараттарды қайта қалпына келтіру кезінде өнімдері талап етілетін басқа отандық өнеркәсібінің қарқынды дамуына жағдай жасайды және қамтамасыз етеді. Тұрғын үй құрылысына салынған инвестиция мөлшеріне назар аударатын болсақ (3-сур.), тұрғын үй құрылысына бөлінген қаражат мөлшерінің ең қарқынды кезеңі 2007 жыл болып табылады. 2003 жылмен салыстырсақ, 2007 жылы инвестиция көлемі 8 есе көбейген. Бірақ 2009 жылы бұл көрсеткіш біршама қысқарып, алдыңғы жылға 58,9 % құрады. 2012 жылы бұл көрсеткіш 428 млн теңге бөлінген, яғни 2011 жылмен салыстырғанда 5 % артқан.



3-сурет. Тұрғын үй құрылысына бөлінген инвестиция көлемі [19]

Жаңа салынған тұрғын үйлердің сапасы қазіргі уақытта өзекті мәселе болып отыр. Соңғы уақытта тұрғын үй сапасы пәтер сатып алушыларына маңызды факторға айналды. Қазақстанның құрылысшылар қауымдастығының аналитикалық орталығы өткізген сұрауы бойынша, 37,2 % сұралғандар жаңа тұрғын үйлердің сапасы төмен екендігін атап айтты. Сұралғандардың басым бөлігі (38,1 %) нақты ақпараттың болмауынан жауап беруге қиналды. Кейбір сұралғандар (18,3 %) сапа деңгейін орташа деп бағаласа, тек 6,6 % ғана жаңа тұрғын үйлердің сапасын оң бағалаған. Тұрғын үй құрылысының сапасының төмендеуі 2005 жылы аймақтарда салынып жатқан объектілерді бақылау, сонымен қоса құрылысқа рұқсаттамалар орталық орындаушы ұйымнан — Құрылыс жұмыстары бойынша комитет (ҚЖК) Индустрия және сауда министрлігінен — жергілікті акиматтарға және мемлекеттік архитектуралық құрылыс қызметтеріне берілді. Бұл құрылыстың сапасын бірыңғай мемлекеттік бақылау жүйесін таратып жіберді. Тұрғын үй құрылысындағы тағы бір мәселе, бұл салынған үйлердің қымбаттығы. Бұның себебі құрылыстың өзіндік құнының өсуі, импорттық құрылыс материалдарының, жабдықтардың және т.б. артып тұруы. Республиканың құрылыс саласының қайта құрылуы баға қозғалысына әсер етті. Талдау 2000 және 2007 жылдар аралығында тұрғын үйдің бір шаршы метр құрылысының орташа құны 3,2 есе көбейген (4-сур.). Құрылыстағы

бағаның өсуінің негізгі факторы оның жоғары материалсыйымдылығы болып табылады. Құрылыс ұйымдарының өндіріс шығындары 2001–2005 жылдары бес есе көбейген. Шығындардың басым бөлігін құрылыс жұмыстырмен байланысты тұрақты шығындар құрайды: 2005 жылы 1991 жылмен салыстырғанда тұрғын үй құрылысында қолданылатын жұмыстардың барлығы 139 есе көбейген. Талданылып отырған кезең аралығындағы отандық құрылыс материалдары 5 есе, ал импортталатындар 4 есе қымбаттаған. Сонымен қатар тұрғын үй құрылысының қымбаттауына жер учаскелерін алу, техникалық шарттарды орындаумен байланысты төлемдер, жобалау процестері және үй бағасының 23–35 % құрайтын сымдарды қосу сияқты қосымша шығындар ықпал етеді. Тұрғын үй құрылысының құнын төмендету құрылыстағы ең маңызды міндеттерінің бірі болып табылады. Ол үшін тұрғын үйдің шаршы метр құнын төмендететін тиімді жоспарлық және технологиялық шешімдер табу қажет. Кәсіпорындар үшін айтарлықтай проблемалардың бірі болып (әсіресе мұнай-газ өндіруші компаниялармен ынтымақтастық кезінде) қажетті халықаралық стандарттардың (ISO, API және т.б.) жоқтығы табылады.



4-сурет. Қазақстандағы тұрғын үй құрылысының баға динамикасы 2001–2012 жж. [20]

Бұдан басқа, құрылыс материалдары өндірісінің дамуына капиталды тартуға жоғары қаржылық мүмкіндіктерінің арқасында мердігерлік жұмыстарға тендерлерді ұтып алатын және өз елдерінен құрылыс материалдарды жеткізуге мүдделі шетел құрылыс фирмалардың өктемдігі кедергі келтіруде. Құрылыс белсенділігі және ҚР 2005–2014 жылдарға құрылыс материалдар өнеркәсібін дамыту бағдарламасын бекіту республикада құрылыс материалдар өндіру көлемінің артуына септігін тигізді. Құрылыс материалдарының ішкі нарығы қазіргі таңда орташа шамамен 40–50 % отандық өндіріс есебінен қамтылуда (кірпіш, құрғақ құрылыс қоспалары) [21]. Бірақ құрылыс материалдар өнеркәсіптері өндіретін өнімдер мөлшері, номенклатурасы және сапасы жағынан құрылыс саласының қажеттіліктерін толықтай қанағаттандырып отырған жоқ. Металдан жасалған санитарлы-техникалық бұйымдар, шыны талшықтары, керамикалық плиталар, орман материалдары сияқты нарықтар 70 % импортқа тәуелді. Егер 2003 жылы республикаға сомасы 950 млн АҚШ долл. тұратын құрылыс материалдары әкелінсе, 2007 жылы бұл көрсеткіш 2 млрд АҚШ долл. құрады. Құрылыс материалдарының негізгі импортері Қытай болып табылады. Кейбір сарапшылардың бағалаулары бойынша, салынған үйлердің 70–90 % қытайлық материалдардан тұрады. Құрылыс материалдарының өндірісі мейлінше көп энергияны, материалдарды, сондай-ақ жүкті қажетсінетін сала болып табылады: саланың шығындар құрамында 20 % астамын отын энергиясының ресурстары құрайды, көліктің әр түрлерімен өнім мен шикізатты тасымалдау көлемі жалпы облыстық жүк тасымалының 30 % құрайды.

Құрылыс саласына қажетті өнеркәсіптер қатарына шыны, санфаянс, линолеум, алюминий құймаларынан өндірілген бұйымдар, химиялық модификаторлар, ағаш пен металды алмастыратын

материалдар өндірісі сияқты салалар республикада жоқтың қасы. Бұндай теріс тенденция Қазақстандағы бай шикізат базасымен және өзіндік еңбек ресурстарымен сәйкес келмейді. Құрылыс өнімдерінің импортын қысқарту және экспортын жандандыру жұмысбастылықтың артуына, құрылыс өндірісінің шығындарын азайтуға, құрылыс материалдарына бағаны төмендетуге, отандық өндірісшілердің бәсекеге қабілеттілігін көтеруге көмектеседі [20]. Табыстарды капитализациялау мақсатымен тұрғын үй мүлігіне инвестицияны салу процесі өзекті мәселелердің бірі болып табылады. Талдау қазіргі таңда пәтерлердің көбісі қаражатты инвестициялау мақсатымен сатып алынатындығын көрсетті. Қор нарығының дамымауымен және жылжымайтын мүлікке салымдардың жоғары табыстылығына байланысты, халықтың бір бөлігі өз қаражаттарын тұрғын үй құрылысына инвестициялайтын болған. ҚРА мәліметтері бойынша, 2005 жылы тұрғын үй мүлігінің әр түрлі секторының салымдар табыстылығы жылдық 12–16 % құраған, бұл банктік салым табыстылығынан жоғары болып табылады. Талдау барысында құрылыс саласының дамуына кедергі келтіріп отырған бірнеше факторлар анықталды:

- құрылысшылардың өзіндік қаражатының болмауы және несиелік ресурстарының жетіспеушілігі;
- қажетті инфрақұрылымы бар дайын құрылыс алаңының тапшылығы;
- жер бөлудегі заңды және бюрократиялық бөгеттер;
- құрылыс ұйымдарының жеткіліксіз қуаттылығы және құрылыс материалдар өнеркәсібіндегі әлсіз өндіріс базасы;
- жер учаскелеріне және құрылыс материалдарына бағаның үздіксіз өсуі нәтижесінен құрылыс өзіндік құнының жоғарлауы;
- құрылыс нарығын монополизациялау;
- құрылыс маман қызметкерлерінің жетіспеушілігі.

Құрылыс және тұрғын үй-коммуналдық шаруашылық істері агенттігі 2020 жылға дейін есептелген «Қолжетімді баспана – 2020» бағдарламасын әзірледі. Бағдарламаның мақсаты халықты қолжетімді баспанамен қамтамасыз ету мақсатында тұрғын үй құрылысының даму мәселелерін кешенді шешу болып табылады. Бағдарламаны іске асыру нәтижесінде: 2012–2020 жылдары қаржыландырудың барлық көздері есебінен жалпы алаңы 69050,0 мың шаршы м тұрғын үй пайдалануға беруге жоспарланып отыр, оның ішінде 2012 ж. — 6050,0 мың шаршы м, 2013 ж. — 6600,0, 2014 ж. — 6900,0, 2015 ж. — 7200,0, 2016 ж. — 7600,0, 2017 ж. — 7700,0, 2018 ж. — 8000,0, 2019 ж. — 9000,0, 2020 ж. — 10000,0 мың шаршы м.

«Самұрық-Қазына» АҚ-тың меншікті қаражаты және Қазақстан Республикасы Ұлттық қорының қаражаты есебінен 2013 ж. — 60,0 мың шаршы м, 2014 ж. — 90,0, 2015–2020 жж. 150,0 мың шаршы м тұрғын үй салынатын болады. Құрылыс материалдары өнеркәсібі, электротехникалық, металлургия және химия өнеркәсібі өнімдерін, сондай-ақ жаңа тұрғын үйді жайластыру бұйымдарын шығаруды арттыру есебінен сабақтас салаларда мультипликативтік тиімділік күтілуде [22].

Әдебиеттер тізімі

- 1 Қазақстан Республикасының Президенті — Елбасы Н.Ә.Назарбаевтың «Қазақстан – 2050» Стратегиясы: қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Қазақстан халқына Жолдауы // [ЭР] Қолжетімділік тәртібі: <http://www.akorda.kz>
- 2 *Весельская Н.Р., Горячева Е.В.* Жилищное право Республики Казахстан. — Караганда: Полиграфия, 2006. — С. 12.
- 3 *Симионов Ю.Ф.* Экономика недвижимости: Учеб. пособие для студ. экон. вузов. — Ростов н/Д.: Изд. центр МарТ, 2004. — С. 6.
- 4 *Фридман Д., Ордуэй Н.* Анализ и оценка приносящей доход недвижимости / Пер. с англ. — М.: Дело, 1995. — С. 9.
- 5 *Ресина В.И.* Экономика недвижимости: Учеб. пособие. — М.: Дело, 2000. — С. 15.
- 6 *Волков Д.Л., Ильина Ю.Б., Комарова Н.В., Пашкус Ю.В.* Экономика и финансы недвижимости // Под ред. Ю.В.Пашкуса. — СПб.: Изд-во СПб. ун-та, 1999 — С. 16.
- 7 *Шалболова У.Ж.* Экономика жилищной и социальной сферы: Учеб. пособие. — Алматы: Изд-во «Маркет», 2006. — 400 с.
- 8 *Максимов С.Н.* Основы предпринимательской деятельности на рынке недвижимости. — СПб.: Питер, 2000. — С. 68.
- 9 *Ваксман С.А., Воробьева О.Е.* Ипотечное кредитование и его участники на рынке жилья США. — Екатеринбург: УГЭУ, 1998. — С. 48.
- 10 *Дж.М.Кейнс.* Общая теория занятости, процента и денег. — М.: Эксмо, 2006. — С. 46.

- 11 Горемыкин В.А. Экономика недвижимости: Учеб. пособие для вузов / В.А.Горемыкин. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Проспект, 2004 — С. 94.
- 12 Недвижимость и строительство Петербурга: статистические обзоры и материалы, 1998–2001 // [ЭР]. Режим доступа: <http://www.szs.spb.ru>
- 13 Иванилова А. Новая эра строительного рынка // Новое поколение. — 2007. — № 43(491).
- 14 Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. — 2-е изд. — Т. 2. — С. 208.
- 15 Развитие и размещение производительных сил Казахской ССР. — М.: Наука, 1967. — 260 с.
- 16 Даулетиярова Г.Е. Оценка состояния и перспектив развития отрасли строительного производства в Казахстане // Вестн. КазНУ. Сер. экон. — 2003. — № 3. — С. 111.
- 17 Қазақстан Республикасы Статистика агенттігі // Құрылыс / 2003–2012 жж. Негізгі көрсеткіштер / Құрылыс ұйымдарының саны / [ЭР]. Қолжетімділік тәртібі: <http://www.kaz.stat.kz/digital/Stroitelstvo/Pages/default.aspx>
- 18 Послание Президента Республики Казахстан — Лидера Нации Н.А.Назарбаева народу Казахстана «Социально-экономическая модернизация — главный вектор развития Казахстана». — Январь, 2012 / [ЭР]. Қолжетімділік тәртібі: www.shemonaiha.vko.gov.kz
- 19 Қазақстан Республикасы СтатистикаАгенттігі // Инвестиция/ 2003–2012 жж. Негізгі көрсеткіштер / Тұрғын үй құрылысына жұмсалған инвестиция / [ЭР] Қолжетімділік тәртібі: <http://www.kaz.stat.kz/digital/investicii/Pages/default.aspx>
- 20 Статистический ежегодник «Цены в Казахстане» // Статистическое агентство Республики Казахстан.— Алматы, 2012. — 496с. / [ЭР] режим доступа: <http://www.stat.kz/publishing/20121/kazakhstan%202011.pdf>.
- 21 Құрылыс белсенділігі және ҚР 2005–2014 жылдарға құрылыс материалдар өнеркәсібін дамыту бағдарламасы / [ЭР] Қолжетімділік тәртібі: <http://qz.government.kz/docs/sa150~2.htm>
- 22 «Қолжетімді тұрғын үй – 2020» бағдарламасы // [ЭР] Қолжетімділік тәртібі: <http://www.akorda.kz>.

References

- 1 *The message of the President of the Republic of Kazakhstan — the Leader of the nation Nursultan Nazarbayev to the people of Kazakhstan «Strategy «Kazakhstan – 2050»: new political policy of the taken place state»* // [ER]. Access mode: <http://www.akorda.kz>
- 2 Veselsky H.P., Goryacheva E.V. *Housing right Republic of Kazakhstan*, Karaganda: Polygraph, 2006, p. 12.
- 3 Simionov Yu.F. *Real estate economy: manual for students*, R.-D.: Prod. March center, 2004, p. 6.
- 4 Friedman D., Orduy N. *Analyze and an assessment bringing in the real estate / Lane income with English*, Moscow: Business, 1995, p. 9.
- 5 Resin V.I. *Real estate economy: the manual for students*, Moscow: Business, 2000, p. 15.
- 6 Volkov D.L., IlyinYu.B., Komarova N.V., PashkusYu.V. *Economy and real estate finance under the editorship of Yu.V.Pashkus*, SPb.: Village Peterb.Publ. House, 1999, p. 6.
- 7 Shalbolova U.Zh. *Economy of the housing and social sphere: manual for students*, Almaty: Publ. house «Market», 2006, p. 400.
- 8 Maksimov S.N. *Bases of business activity in the real estate market*, Sankt-Petersburg: 2000, p. 68.
- 9 Vaksman S. A., Vorobyov O.E. *Mortgage lending and its participants in the market of housing of the USA*, Yekaterinburg: UGEU, 1998, p. 48.
- 10 Keynes J.M. *General theory of employment, percent and money*, Moscow: Eksmo, 2006, p. 46.
- 11 Goremykin V.A. *Real estate economy: manual for higher education institutions / V.A.Goremykin. — 3rd prod. the lane and additional*, Moscow: The prospectus, 2004, p. 94.
- 12 *Real estate and construction of Petersburg: statistical reviews and materials, 1998–2001* // [ER]. Access mode: <http://www.szs.spb.ru>
- 13 Ivanilova A. *New generation*, 2007, 43(491).
- 14 Marx K., Engels F. *Collected Works*, 2 nd prod, 2, p. 208.
- 15 *Development and placement of productive forces Kazakh Soviet Socialist Republic*, Moscow: Nauka, 1967, 260 p.
- 16 Dauletlyarova G.E. The Messenger TREASURY. Ser. economic, 2003, 3, p. 111.
- 17 Statistical Agency of the Republic of Kazakhstan//construction / 2003–2012. The main indicators / Quantity construction organizations / [ER]. Access mode: <http://www.kaz.stat.kz/digital/Stroitelstvo/Pages/default.aspx>
- 18 *Address of the President of the Republic of Kazakhstan, Leader of the Nation N.A.Nazarbayev to the people of Kazakhstan «Social and economic modernization — the main vector of development of Kazakhstan»*, 2012, January. // [ER]. Access mode: www.shemonaiha.vko.gov.kz
- 19 *Statistical Agency of the Republic of Kazakhstan//Investment / 2003–2012. The main indicators / Ivestitsy on construction* / [ER]. Access mode: <http://www.kaz.stat.kz/digital/investicii/Pages/default.aspx>
- 20 *Statistical year-book «The prices in Kazakhstan»//Statistical agency of the Republic of Kazakhstan*, Almaty, 2012, 496 p. // [ER]. Access mode: <http://www.stat.kz/publishing/20121/kazakhstan%202011.pdf>.
- 21 *Activity of construction and the Program of development of construction production of RK for 2005–2014* / [ER]. Access mode: <http://qz.government.kz/docs/sa150~2.htm>.
- 22 «Affordable Housing 2020» program // [ER]. Access mode: <http://www.akorda.kz>.

С.К.Кондыбаева, М.Ж.Дарибаева

Жилищно-строительный сектор — главный приоритет, обеспечивающий социально-экономическое развитие Республики Казахстан

В статье раскрыты сущность, понятие жилищного сектора, показаны условия формирования рынка жилья, рассмотрена роль рынка жилья в экономике страны. Показан циклический характер развития рынка жилья, проанализированы основные этапы и современные тенденции развития рынка жилой недвижимости Республики Казахстан через изменение количества строительных организаций, объема инвестиций в строительную отрасль и динамики цен. Выделены положительные и отрицательные тенденции жилищного строительства, возникшие в результате финансового кризиса. Проанализированы факторы, влияющие на жилищное строительство.

S.K.Kondybayeva, M.Zh.Daribayeva

Housing construction sector — the main priority providing social and economic development of the Republic of Kazakhstan

The article reveals the essence of the concept of housing, showing the conditions of formation of the housing market, examines the role of the housing market in the country's economy and shows the cyclical nature of the housing market, analyzes the key stages and modern trends in the real estate market of the Republic of Kazakhstan, through a change in the number of construction organizations, the volume of investment in construction industry and the dynamics of prices shows the positive and negative trends in residential construction caused by the financial crisis. There are analyzed the factors which affecting the housing construction.

УДК 331.111

А.Т.Омарова

*Кагандинский экономический университет Казпотребсоюза
(E-mail: shakirova_ainura@mail.ru)*

Современные тенденции развития управления человеческими ресурсами в Республике Казахстан

В статье рассмотрены современные тенденции развития человеческого капитала в Казахстане. Дана оценка деятельности отраслей экономики и показано влияние инновационной деятельности на управление человеческими ресурсами (УЧР). Предложен анализ основных экономических показателей в разрезе регионов Казахстана. Изучены задачи и направления инновационного развития в РК. Выделены проблемы, оказывающие влияние на развитие УЧР. Изучены приоритеты стратегии индустриально-инновационного развития Казахстана в условиях интеграции в мировое сообщество. Рассмотрены перспективы развития инновационной деятельности в УЧР. Осуществлен комплексный анализ социально-экономической системы, в рамках которого расширены теоретические и практические представления о сущности инновационных процессов в Казахстане. Выделены проблемы и пути решения в сфере управления человеческими ресурсами в реализации инновационного развития Казахстана.

Ключевые слова: тенденции, управление человеческими ресурсами, инновации, инвестиции, инновационный процесс, модель УЧР, инновационное развитие, интеграция, управление персоналом, трансформация, экономический потенциал, конкурентоспособность.

Реализация стратегии обеспечения конкурентоспособности для Казахстана состоит в своевременном освоении новых технологических укладов, причем не только в своевременном копировании действий конкурентов, но и в создании конкурентных преимуществ на основе новых прорывных идей.

Главными задачами в индустриальном секторе экономики на предстоящий десятилетний период являются проведение технической и технологической модернизации и перевооружение производства с учетом передовых достижений мировой науки и техники для обеспечения конкурентоспособности

производимой продукции на рынке сбыта. Данная работа должна вестись комплексно, т.е. не только для повышения конкурентоспособности уже освоенной продукции, но и на предмет расширения ассортимента и степени готовности к потреблению (с высокой добавленной стоимостью).

Одним из приоритетов индустриально-инновационной модернизации Казахстана и усиления на этой основе конкурентных преимуществ его экономики является его территориальное развитие. Это обуславливает необходимость взаимосвязи целей территориального развития с задачами индустриализации, разработки соответствующих региональных стратегий и приоритетов их реализации. Четкие стратегические приоритеты индустриально-инновационной модернизации должны помочь выработать политику, нацеленную на повышение конкурентоспособности экономики и модернизацию институтов, рост инвестиций в человеческий капитал [1].

В Казахстане сформирован достаточно крупный производственный потенциал, ставший основой для его развития в качестве независимого государства. При этом он базируется на освоении природных богатств. Однако «сырьевое» развитие в результате вызвало деформированную, однобокую структуру производства, что поставило республику в сильную зависимость от конъюнктуры мировых рынков и привело к обострению экологических проблем.

Сырьевой фактор в республике еще долго останется главным источником экономического роста. Но для того чтобы природно-ресурсный потенциал стал ускорителем экономического развития страны, необходимо последовательно переходить от вывоза сырья к поставкам на внешний рынок продуктов его глубокой переработки. Параллельно должны развиваться и другие конкурентоспособные секторы национальной экономики, способные обеспечить ее долговременный устойчивый рост. Иначе говоря, ресурсный потенциал может служить интересам экономического роста только при рациональном подходе к его использованию, сочетающемся с повышением конкурентоспособности продукции обрабатывающей промышленности и высокой общей эффективностью функционирования экономики [2].

Все это возможно, если использование «сырьевого» фактора будет дополнено фактором инновационно-технологического развития.

Как показывают оценка социально-экономической ситуации в республике и анализ хода реализации Государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития в отдельных регионах страны, все усилия и предпринимаемые меры затрагивают лишь часть имеющихся проблем. Об этом свидетельствует тот факт, что, несмотря на увеличение объема инновационной продукции за 2007–2012 гг. на 54,7 %, уровень инновационной активности предприятий за этот же период в целом по республике увеличился менее чем на 2 % — с 4,8 до 6,4 %, причем в сырьедобывающей Атырауской области он составил 6,6 %, а в Мангистауской — всего 1,1 %. В результате по-прежнему остаются нерешенными такие проблемы, как:

- существенное отставание геолого-разведочных работ от темпов их отработки;
- относительно высокая энерго- и ресурсоемкость технологических процессов;
- недостаточное развитие четвертого (прокат) и отсутствие пятого (готовые изделия) переделов в черной и цветной металлургии;
- относительно высокий физический и моральный износ основных фондов;
- низкая доля обрабатывающей промышленности, в том числе высокотехнологичных и наукоемких производств;
- низкая доля экспорта продукции обрабатывающих отраслей из-за её неконкурентоспособности на внешнем рынке сбыта;
- относительно высокий уровень загрязнения окружающей среды.

Исходя из этого можно выделить стратегические направления индустриально-инновационной модернизации экономики, реализация которых обеспечит устойчивый и интенсивный экономический рост Казахстана и его регионов.

1. Развитие секторов экономики, позволяющих создать эффективные и современные рабочие места для обеспечения занятости населения (туризм, легкая промышленность, розничная торговля, бытовые услуги, ремонтные работы (включая автосервисы), услуги в области культуры и развлечений и т.п.), а также обеспечить условия для развития малого и среднего бизнеса.

2. Модернизация базовых отраслей (добыча нефти и газа, горнорудная промышленность, черная и цветная металлургия, сельское хозяйство, строительство, транспорт и энергетика) с целью повышения добавленной стоимости, производительности труда.

3. Диверсификация экономики посредством опережающего создания новых высокопроизводительных рабочих мест в секторах с потенциалом импортозамещения и экспорта (машиностроение и приборостроение, нефтехимическая промышленность, современная пищевая промышленность, строительные материалы и т.п.).

4. Обеспечение развития высокотехнологичных секторов экономики, которые будут определять рост глобальной экономики в последующие 15–20 лет (высокотехнологичная медицина, биотехнологии, программное обеспечение, телекоммуникации и электроника, новые материалы, альтернативная энергетика и энергосбережение, экологические — «зеленые» технологии).

5. Модернизация системы образования и переподготовки кадров, развитие современной базы для «выращивания талантов», необходимых новой экономике; интенсивное развитие сектора профессиональных услуг (консалтинг, инжиниринг, финансовые услуги).

Перечисленные стратегические направления являются отправной точкой при формировании факторов дальнейшего технологического развития страны и ее регионов.

В результате проведенного исследования нами выделен ряд мер государственного регулирования экономики по обеспечению организационных, кадровых и нормативно-правовых условий, которые определяют возможность осуществления эффективной индустриально-инновационной модернизации в стране и ее регионах и на ее основе рост экономики и благосостояния населения:

- государственная поддержка развития прогрессивных отраслей и производств обрабатывающей промышленности;
- государственная поддержка эффективного бизнеса;
- государственное стимулирование эффективного использования научного потенциала и реализации инноваций, IT-технологий;
- дальнейшее увеличение финансирования фундаментальных исследований и приоритетных научно-технических направлений, реализуемых в форме государственных программ;
- более широкое использование механизмов возвратного и паритетного финансирования при поддержке прикладных работ, имеющих коммерческую значимость;
- формирование механизмов долевого государственного участия в финансировании коммерческих научно-технических разработок;
- развитие системы государственного и частного страхования инновационных рисков;
- стимулирование трансферта технологий.

Однако возможности модернизации определяются не только мерами и механизмами государственного регулирования, наличием организационных и институциональных предпосылок, но и стартовыми условиями социально-экономического развития страны и ее регионов. Поэтому необходимо оценить сложившийся потенциал и ограничения индустриально-инновационной модернизации Казахстана и его регионов. Достигнутый в стране в последние годы стабильный экономический рост создает благоприятные условия для осуществления прогрессивных структурных сдвигов в экономике страны и модернизации промышленности на новой технологической основе. Об этом свидетельствует динамика важнейших макроэкономических показателей (табл. 1).

Казахстан, вступив в начале 90-х годов XX в. на путь рыночных и демократических преобразований, достиг значительных успехов в обновлении национальной экономики. Развитие рыночных институтов, финансового сектора, распространение современных средств связи и телекоммуникаций, приход иностранного капитала привели к появлению в структуре экономики сегментов, характерных для развитых стран. Казахстан вошел в число мировых лидеров по темпам роста ВВП, которые в 2011 г. составили 7,5 %, а в 2012 г. — 6,0 %, растут инвестиции в экономику (4653,5 млрд т. в 2012 г.), за счет создания новых рабочих мест существенно снизилась безработица и составила 5,4 %.

С целью охвата широкого ряда факторов, обеспечивающих более ясное понимание детерминантов роста экономики, Всемирным экономическим форумом в 2006 г. был разработан индекс глобальной конкурентоспособности (ИГК), который позволяет измерить и смоделировать многие критические факторы.

В условиях той или иной национальной экономики индекс глобальной конкурентоспособности нужно дополнять такими важнейшими макроэкономическими показателями, как ВВП, объем и структура промышленного производства, инвестиций, индекс человеческого развития и др., так как в ИГК им уделено недостаточно внимания.

Динамика основных макроэкономических показателей Казахстана за 2000–2012 гг.

Показатели	2000	2004	2008	2012	2012 г.в % к 2000 г.
ВВП на душу населения, долл. США	1 229,0	3 771,3	8 513,5	13 100,0	Увеличение в 10,65 раза
Уровень безработицы, %	12,8	8,1	6,6	5,4	Сокращение на 7,4 п.п.
Валовый приток иностранных прямых инвестиций, млн долл.	2 781	6 619	19 760	19 017	Увеличение в 6,8 раза
Инвестиции в основной капитал, млн тенге	-	595 664	2 420 976	4 210 878	Увеличение в 7,8 раза
Внешнеторговый оборот, млн долл. США	13 852,2	45 201,5	109 072,5	126 212,7	Увеличение в 9,1 раза
Коэффициент нищеты, %, определяемый из расчета 1 долл. США в день (ППС) / Глубина бедности	10,3	7,5	2,3	1,1	Сокращение в 9,36 раза
Число абонентов сотовой связи, на 100 человек, чел.	-	35,6	102,6	118,9	Увеличение в 3,34 раза
Количество пользователей Интернета на 100 человек, чел.	-	4	15,1	31,6	Увеличение в 7,95 раза

Примечание. Составлена автором.

В таблице 2 приведены оценки Республики Казахстан в рейтинге глобальной конкурентоспособности (The Global Competitiveness Index) Всемирного экономического форума (World Economic Forum) с 2009 по 2013 гг. [3].

В 2012 г. по оценкам Всемирного экономического форума экономика нашей страны укрепилась. Она впервые за последние 5 лет заняла 51-ю позицию по индексу глобальной конкурентоспособности среди 144 стран мира. То есть уровень конкурентоспособности Казахстана только за один год повысился сразу на 21 пункт. Для сравнения: Россия заняла 67-е место, Таджикистан — 100-е, Кыргызстан — 127-е.

Изменение рейтинговых оценок Казахстана в зависимости от количества стран в рейтинге

Количество стран в рейтинге	Год	GCI	
		Место	Баллы
133	2009–2010	67	4,08
139	2010–2011	72	4,18
142	2011–2012	72	4,18
144	2012–2013	51	4,38

Примечание. Составлена автором на основе данных ВЭФ.

Как видно из таблицы 2, конкурентоспособность Республики Казахстан резко увеличилась в 2013 г.

Анализ мировой практики и специфики экономического развития экономики Казахстана показывает, что основными направлениями формирования конкурентоспособной экономики страны должны стать:

- развитие инфраструктуры и механизмов регулирования экономики;
- формирование научно-технического и инновационного потенциала производства;
- создание эффективной системы управления;
- стимулирование развития наукоемких и обслуживающих отраслей;
- развитие и эффективное использование человеческого потенциала.

Анализ основных экономических показателей в разрезе регионов Казахстана также показывает положительную динамику, которая приведена в таблице 3.

Динамика основных показателей развития регионов Казахстана за 2007–2012 гг.

Регион	2012 г. по сравнению с 2007 г., %			
	ВРП	ВРП на душу населения	Инвестиции в основной капитал	Наличие основных средств
Республика Казахстан	212,7	200,1	147,7	210,8
Акмолинская область	199,7	203,5	119,1	248,3
Актюбинская область	211,1	194,8	171,5	208,1
Алматинская область	233,6	195,3	261,4	222,9
Атырауская область	270,2	252,3	140,9	171,9
Западно-Казахстанская область	203,5	215,5	91,5	192,6
Жамбылская область	231,5	229,3	356,1	219,0
Карагандинская область	208,1	207,4	166,6	176,0
Костанайская область	207,4	206,6	156,3	233,1
Кызылординская область	213,6	184,1	215,7	246,3
Мангистауская область	235,6	172,4	147,0	259,5
Южно-Казахстанская область	233,9	219,2	214,7	264,3
Павлодарская область	233,1	257,6	159,8	202,7
Северо-Казахстанская область	209,9	233,7	185,0	197,0
Восточно-Казахстанская область	194,1	206,6	190,9	214,9
г.Астана	202,6	150,7	134,8	225,0
г.Алматы	181,8	166,8	84,3	225,8

Примечание. Рассчитана автором по данным источника [4].

Как показывают приведенные данные, валовой региональный продукт (ВРП) и валовой региональный продукт на душу населения за анализируемые 5 лет во всех регионах Казахстана увеличился в среднем вдвое, и это несмотря на то, что за базу сравнения выбран докризисный 2007 г. Такая устойчивая положительная динамика свидетельствует о существенном возрастании возможностей для инновационно-технологической модернизации страны. Инвестиции в основной капитал и основные средства также стабильно возрастали, хотя и в меньшей степени, чем ВРП. Однако следует учитывать, что несмотря на равновысокие темпы роста основных экономических показателей во всех регионах Казахстана, их стартовые уровни существенно разнятся. Поэтому устойчивой тенденцией развития Казахстана является усиление территориального экономического неравенства. Одной из главных причин является экспортно-сырьевой тип экономического роста, неизбежно усиливающий внутренние диспропорции развития.

Следует отметить, что в социально-экономическом развитии нашей страны имеются жесткие ресурсные, инфраструктурные и институциональные ограничения, заданные особенностями развития на предыдущих этапах. Потому оценка «коридора возможностей» является ключевой задачей при определении приоритетов индустриально-инновационной модернизации повышения конкурентоспособности Казахстана и его регионов.

Казахстан не входит в число стран с благоприятными условиями хозяйствования. Контрасты условий жизни в городах и за их пределами, недостаточная социальная и пространственная мобильность людей оборачиваются значительным социальным расслоением общества, что сдерживает развитие страны [4].

Выгодно расположенные крупные города и поселения с их мощной инфраструктурой в транспортных узлах и вдоль важнейших коммуникаций притягивают инвестиции, миграционные потоки людей, ускоряют концентрацию производства и инфраструктуры. Возникающие перемены в территориальных контрастах стимулируют новые миграционные процессы, перераспределение деятельности,

инвестиций, инфраструктуры между районами. То есть территориальные контрасты — причина произошедших и источник дальнейших изменений территориальной организации страны.

О сохранении ведущей тенденции развития Казахстана — росте регионального неравенства — свидетельствует тот факт, что экономика республики концентрируется в ограниченном числе регионов с особыми преимуществами. Так, например, в 2012 г. в Алматы производилось около 18 % суммарного ВРП страны, в Атырауской области — 12 %, Карагандинской — 8,7 %, Астане — 8,4 %, вклад Мангистауской области в последние годы также несколько вырос. На долю шести ведущих регионов Казахстана (Атырауская, Карагандинская, Мангистауская, Восточно-Казахстанская области, города Астана и Алматы) приходится около 60 % ВРП [5].

В этой ситуации Президентом страны в его Послании народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства» поставлена задача — создать «Общество благоденствия» на основе сильного государства, развитой экономики и возможностей Всеобщего Труда, что в качестве одного из главных условий создания требует «...новых эффективных механизмов выравнивания социально-экономических условий в регионах».

Таким образом, исходя из всего изложенного выше, стране нужна политика, направленная на индустриально-инновационную модернизацию и одновременно учитывающая дифференциацию развития отдельных регионов и территориальных образований, их специализацию, степень концентрации природных, финансовых, человеческих ресурсов, а также инфраструктуры Казахстана.

Список литературы

- 1 Стратегия вхождения Казахстана в число 50-ти наиболее конкурентоспособных стран мира. — 2006. — 1 марта.
- 2 Сухарев О. О приоритетной политике модернизации // *Экономист*. — М.: Курсив, 2010. — № 3. — С. 20.
- 3 Послание Президента Республики Казахстан Н.А.Назарбаева народу Казахстана «Новый Казахстан в новом мире». 2007. — 28 февр.
- 4 Данные Агентства РК по уровню инновационной активности по областям за 2006–2012 гг.
- 5 Кузеванова И.Ю., Порошин Ю.Б. Развитие региональной инновационной инфраструктуры по модели создания «кластеров» // *Инновационная деятельность*. — 2010. — № 4. — С. 85–91.

References

- 1 Kazakhstan strategy of joining the most 50 competitive countries of the world, 2006, March 1.
- 2 Sukharev O. *Economist*, Moscow: Kursiv, 2010, 3, p. 20.
- 3 Message from the President of the Republic of Kazakhstan Nursultan Nazarbayev to the people of Kazakhstan «New Kazakhstan in the new world» of February 28, 2007.
- 4 Information Agency of the Republic of Kazakhstan on the level of innovation activity by region for 2006–2012 years.
- 5 Kuzevanova I.Yu., Poroshin Yu.B. *Innovation*, 2010, 4, p. 85–91.

А.Т.Омарова

Қазақстан Республикасында адам ресурстарын басқарудың қазіргі заманға сай даму тенденциялары

Мақалада Қазақстандағы инновациялық қызметтің дамуы зерттелген. Экономика саласының қызметінің бағалауы және инновациялық қызметтің адам ресурстарын басқарудағы (АРБ) әсері көрсетілген. Қазақстан аймақтарындағы негізгі экономикалық көрсеткіштер талданған. Қазақстан Республикасының инновациялық дамуының мақсаты және бағыты қарастырылған. Әлемдік қауымдастық жағдайына сәйкес Қазақстандағы индустриалды-инновациялық даму стратегиясының басымдықтары меңгерілген. АРБ инновациялық іс-әрекеттің дамуының болашағы болжанған. Әлеуметтік-экономикалық жүйенің кешенді талдауы жүргізіліп, оның шеңберінде Қазақстандағы инновациялық үрдістердің мәнінің теориясы және тәжірибесі зерттелген. Қазақстанның инновациялық дамуын жүзеге асырудағы адами қорларды басқару саласында мәселелер мен шешілу жолдары ұсынылған.

A.T.Omarova

Modern trends of the human resources management development in the Republic of Kazakhstan

This article describes the current trends of the development of human capital in Kazakhstan. In that article given the estimation of economic sectors and the influence of innovation activity to human resource management. An analysis of the main economic indicators by regions of Kazakhstan. Studied the objectives and directions of innovative development of the Republic of Kazakhstan. Highlighted the problems influencing to the development of HRM. Reviewed the priorities of the strategy of industrial-innovative development of Kazakhstan in conditions of integration into the world community. Studied the prospects of development of innovational activity in HRD. A comprehensive analysis of the socio-economic system, which expanded the theoretical and practical understanding of the essence of the innovation processes in Kazakhstan. Identified problems and solutions in the field of human resources management in the implementation of innovative development of Kazakhstan.

СЫН ЖӘНЕ БИБЛИОГРАФИЯ

КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ

УДК 65.01

Р.К.Андарова, А.Т.Тлеубердинова, Т.Б.Казбеков

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

Фундаментальное исследование проблем современного менеджмента

Современный менеджмент — это область профессиональной деятельности, одна из базовых образовательных дисциплин. Он обозначает функцию, но также и людей, её выполняющих, указывает на социальное и должностное положение, но в то же время является названием соответствующей учебной дисциплины и области научного исследования. Именно менеджмент способствует экономическому и социальному развитию. Всюду, где заботились о развитии только экономических факторов производства, особенно капитала, не добивались должного развития. В немногих случаях, когда находила применение энергия менеджмента, возникало стремительное развитие.

В своем Послании народу Казахстана «Стратегия «Казахстан – 2050»: новый политический курс состоявшегося государства» Президент страны Н.А.Назарбаев отметил: «Казахстан к 2050 году должен находиться в тридцатке самых развитых государств мира» [1; 8]. Для того чтобы реализовать Стратегию «Казахстан – 2050», необходимо уже сегодня серьезно реформировать всю систему управления экономикой. Сейчас многое меняется в положительную сторону, но отставание от развитых стран в сферах производительности, качества труда и системы управления производством по-прежнему не сокращается, хотя все понимают, что именно здесь заложена основа конкурентоспособности казахстанской экономики.

В настоящее время, когда казахстанские предприятия, организации и фирмы, трансформируясь в мировую экономическую систему хозяйствования, попадают в жесткие условия конкурентной среды товаропроизводителей продукции и услуг, требуется системность действий менеджеров, решения которых должны опираться на анализ результатов состояния всех компонентов, входящих в объект управления.

Чтобы люди, функционирующие в организации, направляли свои усилия на достижение ее целей, менеджеры обязаны постоянно взаимодействовать с ними, создавать условия для наиболее полного раскрытия потенциала работников.

Несмотря на огромное значение революционных преобразований, развитие менеджмента — это, прежде всего, эволюционный процесс, характеризующийся непрерывностью и чуткой реакцией на изменения, происходящие в экономике, во всей системе социально-экономических отношений.

Понятие и сущность менеджмента меняются в соответствии с развитием человеческого общества, приобретают новые черты и особенности. Сама роль менеджмента, отношение к нему существенно трансформируются. Характеристика этих процессов применительно к особенностям современной казахстанской действительности и является основной целью доктора экономических наук, академика Р.С.Каренова, который, отталкиваясь от тысячелетней истории менеджмента, постарался сделать основной упор на его возможности в ближайшем и более отдаленном будущем, чтобы определить пути, формы и методы использования всего лучшего, накопленного в этой области мировой практикой в целях ускоренного решения экономических, политических и социальных проблем, стоящих сейчас перед Республикой Казахстан.

Фундаментальное исследование проблем менеджмента позволило известному ученому получить результаты, которые представлены им в двух томах: «Проблемы становления и развития современного менеджмента» (книга первая, в соавторстве с доктором технических наук, профессором М.Ф.Баймухамедовым) [2] и «Новые идеи и концепции в современном менеджменте» (книга вторая) [3].

В первом томе рассматриваются наиболее глубокие и сложные проблемы современного менеджмента; описывается позитивный опыт различных зарубежных фирм и компаний, отражающий процессы профессионализации управления, его динамику; освещается отношение к настоящему и будущему в менеджменте; обосновывается важное положение о том, что менеджмент — это фактор цивилизации.

Во втором томе раскрывается мысль о том, что постмодернистская теория менеджмента должна отвергать господство каких-либо определенных структур или авторитетов, стирать грани между повседневной жизнью и ее отображениями, отказываться от абсолютизации объективности и универсальности, а также делается вывод, что изменение традиционных для классического менеджмента схем и управленческих моделей, а также выработка новых связаны с формированием ряда взаимосвязанных элементов современного управления.

Давая общую оценку вышедшим в свет в 2013 г. книгам профессора Р.С.Каренова, сразу хотелось бы отметить следующее. Если вы изучаете менеджмент как научную дисциплину в вузе, готовитесь стать бакалавром, магистром, ученым, если вы руководитель-практик, интересующийся проблемами эффективного влияния на трудовое поведение ваших сотрудников, то указанные выше монографии предназначены именно для вас.

Во-первых, автором поставлена задача познакомить читателя с первоисточниками в области теорий менеджмента. Фамилии большинства из указанных в монографиях «столпов» современного менеджмента вам, скорее всего, известны. Об этих людях и их взглядах можно прочитать сейчас в любом учебнике по менеджменту, организационному поведению или управлению персоналом. Но то, что написано в этих пособиях, по сути, является мнением авторов пособий, их трактовкой, интерпретацией работ основоположников. Читая же рецензируемые книги, можно узнать и о самих ученых, об их жизненном и трудовом пути, и даже «услышать их голос» без искажений, в том виде, как это написано ими самими. Этому способствуют многочисленные и обширные цитаты из оригинальных трудов людей, внесших существенный вклад в современное понимание проблем менеджмента. Наличие многочисленных и пространственных выдержек из первоисточников может оказаться полезным для правильного понимания мыслей авторов, формирования собственного, а не навязанного мнения об их идеях.

Второе достоинство опубликованных монографий заключается в собственной позиции автора: она глубоко гуманна, четко ориентирована на человека. Диалектика развития управленческой мысли, длительная история этого процесса с неизбежностью привели передовые круги менеджмента к пониманию того, что люди, работники, персонал предприятия должны восприниматься как главная ценность, как достояние организации. Оказывается, все «отцы» менеджмента, включая Тейлора, сторонников и идеологов «революции менеджеров», работали в этом направлении, думали и заботились именно об этом, т.е. о благополучии людей в жизни и на производстве, о формировании их позитивного отношения к труду как основы высокой производительности и удовлетворенности трудом. Работа не должна восприниматься как наказание — это понимали, оказывается, абсолютно все «отцы менеджмента».

В-третьих, в главе 5 «Сущность, особенности и принципы менеджмента в сфере услуг» и главе 6 «Сервисный менеджмент — новая концепция современного управления» монографии [3] нашли отражение основы теории и практики менеджмента в сфере услуг: достижения, современные задачи и перспективные подходы по ряду важнейших функциональных направлений менеджмента. Особенностью издания Р.С.Каренова является то, что в нем услуги рассматриваются с позиции единства и специфики подходов к управлению услугами различного вида. Основная задача представленной монографии — формирование понимания принципиальных различий в управлении организациями в сфере услуг по сравнению с производственными предприятиями, что обусловлено общими свойствами услуг как объекта управления. Несмотря на это, в нем отмечается важность учета специфики различных категорий услуг и рассматриваются основные факторы, предопределяющие эту специфику, и соответствующий управленческий инструментарий.

Учитывая тенденции развития экономики, автор акцентировал внимание на процессах взаимного проникновения услуг и материального производства. Это создает хорошую основу для повышения

квалификации специалистов — экономистов и менеджеров различного профиля — в части овладения механизмами повышения эффективности производства на основе современной концепции сервисного развития.

Четвертым достоинством вышедших в свет книг является то, что во второй главе «Теоретическое обобщение национальных особенностей современного менеджмента» и в четвертой главе «Необходимость новых подходов к современному менеджменту крупных структур на основе зарубежного опыта корпоративного управления» монографии [2] автор попытался обобщить позитивный опыт менеджмента как на Западе, так и на Востоке, выделить специфику функционирования различных фирм. Если на Западе рынок и фирмы делают акцент на внешней атрибутике (торговые знаки, реклама, технологии франчайзинга, PR-технологии), то на Востоке — на резервах производительности труда, снижении себестоимости продукции, повышении качества товара.

В книге дается обзор основных факторов успеха фирм Запада и Востока на рынке:

- стратегий развития (от умения смотреть в будущее, предвидеть возможные последствия часто зависит благополучие фирм);
- качества продукции (управляя качеством продукции и ее ценой, можно добиваться желаемых показателей в будущем, т.е. реализовывать стратегию развития);
- современных технологий управления (на основе контроллинга, инжиниринга и реинжиниринга, информатизации бизнеса).

Сделан важный вывод о том, что формальная организация в идеале должна соответствовать неформальной (на основе личных симпатий, совместимости людей), и наоборот. Крупные фирмы не жалеют финансовых средств, нанимая психологов и социологов, чтобы те выявили скрытые источники дополнительной синергии работы и подключили дополнительный потенциал человеческих групп.

В-пятых, в главе 7 «Разработка стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан, исходя из принципов инновационного менеджмента» монографии [2] рассмотрен круг вопросов, раскрывающих сущность инновационной экономики, дающих представление об условиях ее формирования и управлении инновациями.

Делается вывод о том, что формирование инновационной экономики, как показывают многочисленные исследования и опыт развитых стран, непосредственно зависит от целого ряда предпосылок фундаментального характера. Прежде всего речь идет об установлении экономического и институционального режима, обеспечивающего заинтересованность в эффективном использовании существующих и новых знаний в развитии интеллектуального предпринимательства, в создании инновационного климата. Принципиально важным становится сочетание государственных и рыночных механизмов эффективного и максимально возможного вовлечения объектов интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот.

Автором справедливо отмечается, что в качестве ключевой опоры инновационной экономики выступают наука, система образования и навыки работающих, нацеленные на создание, распространение и целевое использование интеллектуальных ресурсов. Неисчерпаемость этих ресурсов очевидна: чем шире они используются, тем больше их становится. Построить инновационную экономику можно только на высокой добавленной стоимости человеческого интеллекта. Вместе с тем очевидно и то, что в ряду объективных предпосылок инновационной экономики находится динамичная информационная инфраструктура, обеспечивающая эффективные коммуникации, распространение и передачу необходимой информации и знаний.

В монографии акцент сделан на том, что перевод экономики на инновационный путь развития требует существенного пересмотра целевых установок, механизмов и правил, имеющих отношение к распределению ресурсов, привлечению инвестиций и использованию творческого потенциала кадров. Это касается также формирования системы мотивации и стимулов для овладения знаниями и реального внедрения инноваций. Отсюда и неотложные задачи по совершенствованию качества и повышению уровня стабильности институциональной среды — правовой, регулирующей, институтов развития человеческого капитала, координации и распределения рисков. Система принятых в обществе норм и правил, обеспечивающих функционирование экономики, должна быть нацелена на приоритетное использование интеллектуальных ресурсов и создание для этого всех необходимых условий.

Следующим достоинством работ академика Р.С.Каренова является то, что в первой главе «Менеджмент знаний как конкурентная стратегия» монографии [3] главное внимание обращено не только на концептуальные основы, характеристики, индикаторы и особенности наукоемкой экономики, но и

(это исключительно важно) на методы, инструментарий и подходы к решению экономических и организационных проблем на всем пути от зарождения до использования инноваций — от науки и образования до конечного потребителя, в интересах постоянного обеспечения конкурентоспособности организаций. Публикуемые материалы дают представление о предпосылках, направлениях и способах формирования инновационной экономики, рассматривают с разных сторон специфическую деятельность по выявлению, отбору, синтезу, хранению и распространению реальных знаний в организациях. Речь идет о практике придания знаниям потребительского вида с тем, чтобы они были пригодны для использования. Приобретение, усвоение и передача знаний — вот главные этапы на пути их воплощения в инновациях.

В-седьмых, автор весьма оригинально, но с большим профессионализмом рассматривает реалии современного менеджмента и дает обоснованный прогноз развития этой науки в будущем (см. восьмую главу «Готовность менеджмента к будущему» монографии [2]).

Кроме того, в вышедших в свет монографиях есть ответы на многие важнейшие вопросы, например, немало сказано о проблемах современного менеджмента: шестая глава «Характеристика основных отраслей менеджмента» монографии [2]; вторая глава «Место и значение креативного менеджмента в современной управленческой деятельности», восьмая глава «Теоретические основы банковского менеджмента и механизм его организации», двенадцатая глава «Управление производительностью как одной из функциональных подсистем менеджмента предприятия», четырнадцатая глава «Становление и развитие концепции маркетинг-менеджмента», девятнадцатая глава «Экологический менеджмент — стандартизированная система управления природопользованием и элемент интегрированной системы управления предприятием» монографии [3] и т.д.

Хотелось бы отметить и то, что сегодня многие из нас страдают от собственной неорганизованности, однако этот недостаток из тех, которые легко поддаются устранению. В монографии [2] в сжатой форме рассказывается о том, как с помощью простых методов самоорганизации увеличить свою эффективность, наладить работу и личную жизнь, научиться больше успевать и не тратить время на пустяки.

Профессор Р.С.Каренов предлагает концепцию управления, основные принципы которой скорость, организованность, пунктуальность. В книге описываются практические инструменты, которые помогут воплотить идеи тайм-менеджмента в жизнь.

Питер Друкер, который по праву стал классиком менеджмента, как-то заметил: «Менеджмент вполне можно отнести к сфере, которую обычно называют «свободным искусством». «Свободным» — потому что менеджменту приходится иметь дело с основами самопознания, мудрости и лидерства; «искусством», «умением» — потому что менеджмент связан с конкретными навыками и практическим применением. Менеджеры впитывают в себя и применяют на практике все знания и выводы, наработанные не только в естественных, но и в гуманитарных и социальных науках: психологии, философии, экономике, истории, этике и т.д. Однако важнейшая задача менеджеров заключается в том, чтобы сфокусировать эти знания на повышении эффективности и достижении требуемых результатов: на лечении больного, обучении студента, строительстве моста, разработке и продаже эффективной компьютерной программы.

Именно поэтому все больше людей воспринимают менеджмент не только как теоретическую дисциплину, но и как прикладной инструмент, посредством которого «гуманитарные» науки вновь обретут былые признание, влияние и актуальность [4; 31].

Опубликованные монографии Р.С.Каренова написаны, прежде всего, на основе обобщения многолетнего опыта практической работы — менеджмента как малых предприятий, так и больших и очень больших компаний. Поэтому эти книги должны стать руководством для людей, занимающих высшие руководящие должности. Они помогут им оценить уровень своей компетенции, определить слабые стороны, повысить эффективность своей работы и, соответственно, улучшить результаты деятельности предприятия, за которое они отвечают. Начинающим менеджерам и всем, кто планирует работать в сфере менеджмента, эти книги помогут сформировать целостное понимание того, что такое менеджмент, подскажут направления профессионального роста и развития.

Благодаря тщательно продуманной структуре книги профессора Р.С.Каренова, на наш взгляд, могут быть полезны широкому кругу читателей: студентам и магистрантам, изучающим менеджмент; преподавателям, практикующим менеджерам и просто людям, которых интересуют теоретические и практические вопросы управления.

Список литературы

- 1 Послание Президента РК — Лидера Нации Н.А.Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан – 2050»: новый политический курс состоявшегося государства» // Мысль. — 2013. — № 1. — С. 2–23.
- 2 Каренов Р.С., Баймухамедов М.Ф. Проблемы становления и развития современного менеджмента (Книга первая): Монография. — Караганда: Издат.-полиграф. центр Казахстанско-Российского ун-та, 2013. — 432 с.
- 3 Каренов Р.С. Новые идеи и концепции в современном менеджменте (Книга вторая): Монография. — Караганда: Издат.-полиграф. центр Казахстанско-Российского ун-та, 2013. — 324 с.
- 4 Друкер П.Ф. Энциклопедия менеджмента // Пер с англ. — М.: ООО «И.Д.Вильямс», 2006. — 432 с.

References

- 1 The message of the President of Republik of Kazakhstan — the Leader Nation N.A.Nazarbayev to the people of Kazakhstan «Strategy «Kazakhstan – 2050»: new political policy of the taken place state» // Thought, 2013, 1, p. 2–23.
- 2 Karenov R.S., Baymukhamedov M.F. *Problems of formation and development of modern management* (The book the first): Monograph, Karaganda: Publ. and printing center of the Kazakhstan-Russian university, 2013, p. 432.
- 3 Karenov R.S. *New ideas and concepts in modern management* (The book the second): Monograph, Karaganda: Publ. and printing center of the Kazakhstan-Russian university, 2013, p. 324.
- 4 Druker P.F. *Management encyclopedia*: Per with English, Moscow: JSC I.D.Williams, 2006, p. 432.

АВТОРЛАР ТУРАЛЫ МӘЛІМЕТТЕР СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

- Aimagambetov, Y.B.** — Rector, Dr. of economic sciences, Professor, Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz.
- Akbayev, Y.T.** — candidate of economic sciences, Associate professor Associate professor of Finance department of economic faculty, Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Andarova, R.K.** — the Doctor of Economics, the professor; «Economics and international business» department of economic faculty, Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Assanova, M.A.** — PhD student, Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz.
- Azimbekova, A.K.** — PhD student, University International Business, Almaty.
- Baibossynov, S.B.** — PhD student, of Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz.
- Gorelova, N.S.** — Acting department chair «Economy», acting associate professor, candidate of economic sciences, M.Dulatov Kostanay Engineering and Economic University.
- Grelo, M.F.** — PHD, Professor, University Santiago de Compostelo Spain.
- Daribayeva, M.** — PhD student, teacher of «Finance» chair, the Kazakh National University of Al-Farabi, Higher School of economics and business, Almaty.
- Yermekbayeva, M.K.** — Lecturer, MBA, PhD Student, Kazakh-British Technical University JSC, Almaty,
- Karenov, R.S.** — Managing chair «Management», the Doctor of Economics, the professor, Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Kazbekov, T.B.** — senior lecturer of chair "Management" candidate of economic sciences, Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Komekbayeva, L.S.** — candidate of economic sciences, Associate professor Head of the Finance department of economic faculty, Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Kondybayeva, S.** — PhD student, teacher of «Economics» chair, Al-Farabi Kazakh National University, Higher School of economics and business, Almaty.
- Kossdauletova, R.Y.** — PhD student, Karaganda Economic University.
- Mambetova, S.Sh.** — senior lecturer of chair "Management" candidate of economic sciences, Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Mamrayeva, G.B.** — Director, candidate of economic sciences, Karaganda college of actual education «Bolashak».
- Mishulina, O.V.** — Dr. of economic sciences, Professor, A.Baytursynov Kostanay State University.
- Mukhtarova, T.M.** — the 3rd course student of marketing specialty, Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Nurpeisov, B.G.** — senior lecturer of chair «Economics and international business» department of economic faculty candidate of economic sciences, Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Omarova, A.T.** — 3D form PhD student of the «Management» specialty, Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz.
- Pritvorova, T.P.** — the Doctor of Economics, the professor; «EMB» department of economic faculty, Ye.A.Buketov Karaganda State University.

-
- Rahimbekova, A.E.** — PhD student, of chair Economics, T.Ryskulov Kazakh Economic Univerity, Almaty.
- Rakhimzhanova, K.K.** — teacher of the first category of economic disciplines, Master of economics, Karaganda college of actual education «Bolashak».
- Tatarkin, A.** — Head of the Institute of Economics, the Ural branch of the Russian Academy of Sciences (RAN), academician of the Russian Academy of Sciences (RAN).
- Tleuberdinova, A.T.** — Head of marketing department, Doctor of economics, Professor; Academician, Ye.A.Buketov Karaganda State University.
- Torosyan, A.** — candidate of economic sciences, Associate professor of the chair of theory of economics, Armenian State University of economics, Yerevan, Republic of Armenia.
- Yardyakova, I.V.** — candidate of economic sciences, Associate professor of Assessment and business department, Kazakh Academy of engineering, Astana.