



TURAN
UNIVERSITY

Қазақстан Республикасының
білім және ғылым министрлігі

«ТУРАН»

УНИВЕРСИТЕТІНІҢ ХАБАРШЫСЫ

Ғылыми журнал



ВЕСТНИК УНИВЕРСИТЕТА

«ТУРАН»

Научный журнал

№ 1 (77)

2018

Алматы

Свидетельство № 9394-Ж от 22 июля 2008 г.
Министерство культуры и информации Республики Казахстан
Комитет информации и архивов

Собственник: учреждение
«Университет «Туран»

Выходит с января 1999 г.
один раз в квартал

НАУЧНО-РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

1. Алшанов Р.А. - ректор университета «Туран», д.э.н., профессор, академик Международной инженерной академии, вице-президент Национальной инженерной академии РК, президент Академии экономических наук Казахстана (**председатель совета**)
2. Исламгулова С.К. - проректор по стратегическому развитию, науке и инновациям университета «Туран», д.п.н. (**зам. председателя совета**)
3. Алиев У.Ж. - вице-президент корпорации «Туран», д.э.н., профессор
4. Александрова А.Ю. - профессор Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова (РФ), д.г.н.
5. Акимжанов Т.К. - директор Научно-исследовательского института права, д.ю.н., профессор
6. Арупов А.А. - директор Института мировой экономики и международных отношений, д.э.н., профессор, академик МАИ
7. Аханов С.А. - председатель Совета Ассоциации финансистов Казахстана, д.э.н., профессор университета «Туран»
8. Абдиев К.С. - проректор по учебно-методической работе университета «Туран», д.п.н., профессор университета «Туран»
9. Баишев Ж.Н. - председатель Суда Евразийского экономического союза, к.ю.н., профессор университета «Туран»
10. Дан Джим - Государственный Пенсильванский университет (США), PhD, профессор
11. Джапаров Б.А. - директор Архива Президента РК, д.т.н., профессор
12. Зоркальцев В.И. - Институт систем энергетики им. Л.А. Мелентьева СО РАН (РФ), д.т.н., профессор
13. Ержанов М.С. - президент Гильдии бухгалтеров и внутренних аудиторов, д.э.н., профессор
14. Калимолдаев М.Н. - директор Института проблем информатики и управления МОН РК, д.ф.-м.н., профессор
15. Козлов В.В. - профессор Ярославского государственного университета им. П.Г. Демидова (РФ), д.психол.н.
16. Мукамбаева Г.А. - Кыргызский национальный университет им. Ж. Баласагына, д.ю.н., профессор
17. Петров П.С. - Великотырновский университет (Болгария), PhD
18. Попков В.К. - профессор кафедры сетевых информационных технологий Новосибирского государственного технического университета (РФ), д.ф.-м.н.
19. Тазабеков К.А. - президент Казахстанской ассоциации маркетинга, профессор университета «Туран»

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

1. Алшанов Р.А. - **главный редактор**, ректор университета «Туран»
2. Исламгулова С.К. - **зам. главного редактора**, проректор по стратегическому развитию, науке и инновациям университета «Туран»
3. Алиев У.Ж. - вице-президент корпорации «Туран»
4. Тазабеков К.А. - первый проректор университета «Туран»
5. Абдиев К.С. - проректор по учебно-методической работе университета «Туран»
6. Тусупова Л.А. - проректор по внешним связям, международной аккредитации и поствузовскому образованию, д.э.н., профессор университета «Туран»
7. Бычкова С.Ф. - депутат Мажилиса Парламента РК, д.ю.н., профессор университета «Туран»
8. Бузело А.С. - зав. кафедрой журналистики и переводческого дела, к.филол.н.
9. Вуколов В.Н. - директор Научно-исследовательского института туризма университета «Туран», д.п.н., профессор
10. Ерубаяева Г.К. - зав. кафедрой туризма и сервиса, к.б.н.
11. Жанузакова Л.Т. - зам. директора Научно-исследовательского института права, д.ю.н., профессор
12. Калпетходжаева С.К. - зав. кафедрой регионоведения и международных отношений, к.филол.н., доцент
13. Куандыкова Д.Р. - декан факультета «Академия кино и телевидения», к.т.н., доцент
14. Курбатова Н.В. - **редактор**, руководитель редакционно-издательского отдела
15. Нурмуханова Г.Ж. - декан экономического факультета, д.э.н., профессор
16. Разакова Д.И. - зав. кафедрой маркетинга и логистики, к.э.н., PhD
17. Сулейменова С.Ж. - декан гуманитарно-юридического факультета, д.ю.н., профессор
18. Таменова С.С. - зав. кафедрой экономики и менеджмента, к.э.н., профессор
19. Хошаева Г.Б. - зав. кафедрой казахского и иностранных языков, к.филол.н.

Университету «Туран» принадлежат исключительные права на перепечатку отдельных материалов, издание и коммерческое использование журнала

© Университет «Туран», 2018

1 ЭКОНОМИКА: ИСТОРИЯ, ТЕОРИЯ, ПРАКТИКА

<i>Беспалый С.В., Давиденко Л.М.</i> Оценки регионов по уровню индустриально-инновационного развития	9
<i>Azimbekova A.K., Kenzhegaranova M.K.</i> On the question of the business models: managerial aspects	15
<i>Рахитиева А.Б.</i> Современное содержание менеджмента предприятия	21
<i>Назарова О.И., Кабдуалиев У.Б., Ткачев А.В.</i> Эффективное применение маркетинговых исследований как решающий фактор успеха в бизнесе	27
<i>Гриднева Е.Е., Калиакпарова Г.Ш.</i> Основные инструменты конкурентных преимуществ для развития малого и среднего бизнеса	32
<i>Шайхутдинова А.К.</i> Предпринимательский потенциал казахстанского общества	38
<i>Нурсеитов А.А., Ерназар Ш.Ж., Алексенко Е.Д.</i> «Зеленая» экономика	46
<i>Taïrov T.A.</i> Scientific bases of pricing regulation in agro-industrial complex	52
<i>Атенова А.М., Алпысбаева А.К., Глеубердиева С.С.</i> Қазақстан Республикасының агроөнеркәсіптік кешен салаларының экономикалық тиімділігін арттыру жолдары	56
<i>Bulkhairova Zh.S., Okutaeva S.T., Zhenshan D.</i> Modern state and prospects of development of human capital in agriculture of Kazakhstan	61
<i>Каскатаев Н.М., Жолмуханова А.Ж., Койтанова А.Ж.</i> Оценка современных тенденций развития продовольственных потоков на региональном уровне	66
<i>Кабдулишарипова А.М., Сүйеубаева С.Н., Сырымбек М.</i> Аймақтың азық-түліктік қауіпсіздігін бағалау	72
<i>Onyusheva I.V., Sitthirawiphong C.</i> Impact of exporting market strategy on Thailand agricultural sector	80
<i>Утегулова Б.С.</i> Концептуальная модель стратегического управления металлургическими предприятиями на принципах устойчивого развития	86
<i>Ешимова Д.А., Нуркенова Н.Т., Токаев А.Ж.</i> Строительство нового терминала аэропорта Астаны: проблемы и решения по реализации проекта	92
<i>Курманбаева Н.Н.</i> Пути повышения эффективности транспортно-логистической структуры Республики Казахстан	99
<i>Иманбекова М.А.</i> Қазақстан Республикасының логистикалық инфрақұрылымындағы жүк жеткізу тізбегінің дамуы	103
<i>Beisenova M.U., Kalmenova M.T., Ibraïmova S.S.</i> The system of indicators of the regional balance of labor resources	108
<i>Айқупешева Д.М., Балкибаева А.М., Курдасинова К.А.</i> Аймақтағы жұмыспен қамту саласындағы гендерлік айырмашылықтар мәселесі	114
<i>Айдарова А.Б., Мамутова К.К.</i> ҚР-дағы қаржы нарығының дамуының қазіргі жағдайы мен тиімділігін жоғарылату бағыттары	120
<i>Маргацкая Г.С., Маргацкий Р.В.</i> Международная практика регулирования оборота криптовалют	125
<i>Демесинова А.А., Молдогазиева Г.М., Апсенбетова Г.Т.</i> Факторный анализ в управлении сложными системами	131
<i>Омарова А.К.</i> Қазақстан тәжірибесіндегі исламдық қаржының даму болашағы	137
<i>Омарова Ш.А., Жаныбаева З.К., Алина Г.Б.</i> О новой системе организации государственного финансового контроля и государственного аудита в Казахстане	142

Оразалинова М.С., Файзуллина С.А. Сауда кәсіпорындарында контроллинг жүйесін ұйымдастырудың ерекшеліктері.....	148
Кудайбергенова З.У., Жадигерова К.А., Коптаева Г.П. Теоретические основы антикризисного управления финансовой устойчивостью предприятия	154
Досаева А.Ж. Экономическая сущность, виды и диагностика банкротства.....	160
Юсупов У.Б., Алиев М.К., Байдаков А.К. Инновационный подход к модернизации налогового учета как фактор эффективного налогового администрирования.....	166
Арзаева М.Ж., Садыханова Д.А. Салық ауыртпалығы – салық төлеушінің жүктемесі	171
Кульжабаева М.Т. Совершенствование механизма налогового администрирования в условиях реформирования налоговой системы	177
Ахметова Г.И. Салықтардың Ақтөбе облысы бюджетін қалыптастырудағы рөлі.....	184
Сунугалиева Г.И. Дүниежүзілік зейнетақымен қамсыздандырудың калыптасу және даму ерекшеліктері.....	190

2 ТУРИЗМ: МИРОВОЙ ОПЫТ

Вуколов В.Н. Практика составления путеводителей по перевалам казахстанской части Жетысуского (Джунгарского) Алатау	196
Кораблев В.А. О специфике подготовки гидов экологического туризма	201

3 ТРИБУНА МОЛОДОГО ИССЛЕДОВАТЕЛЯ

Саулембекова А.К., Калимуратқызы Б. ЕАЭО мемлекеттері нарығын біріктіру және үйлестіру	205
Утегенова Ж.С. Өнеркәсіп кәсіпорындарының инновациялық дамуын теориялық талдау	210
Бейсенбаев Ж.Т., Бейсенбаева М.Ж. Шетелдік инвестициялар: тарту мен тиімді қолдану мәселелері.....	216
Нуртаева Д.К. Интеграция науки, образования и бизнеса: исследование зарубежного опыта и перспективы трансформации в Казахстане	220
Притворова Т.П., Аяганова М.П. Типовые бизнес-модели в социальном предпринимательстве Казахстана	226
Шарипбекова К.Е., Раимбеков Ж.С. Теңіз-құрғақ порт дамудың диадалық болашағы: шетелдік тәжірибе	234
Тулегенова М.С., Сыдық Н.Е. Цифровая экономика и новые ориентиры социального развития Казахстана	241
Байтенизов Д.Т. Факторы развития рынка самозанятости.....	246
Санг-Кю Ли, Омирбаева Б.С. Теоретические аспекты и методологические подходы к оценке потребностей здравоохранения	253
Ламашарипов Д.М., Әмірбекұлы Е. Современные подходы управления к оценке эффективности исправительных учреждений пенитенциарной системы.....	261

4 ОБРАЗОВАНИЕ И ОБУЧЕНИЕ: МЕТОДОЛОГИЯ, ТЕОРИЯ, ТЕХНОЛОГИЯ

Нургалиева Ж.Е., Турегельдинова А.Ж. Модель развития высшего образования в Евразийском экономическом союзе.....	266
Құрышжан А.А. / Kuryshzhan Aliya. О динамике и состоянии современной аудитории казахстанских университетов (языковой аспект)	272

5 ПАМЯТИ УЧИТЕЛЯ

Вуколов В.Н. Об учителе и друге	279
--	-----

1 ЭКОНОМИКА: ТАРИХ, ТЕОРИЯ, ПРАКТИКА

Беспалый С.В., Давиденко Л.М. Индустриялық-инновациялық даму бойынша өңірлердің бағалау көрсеткіштері.....	9
Азимбекова А.К., Кенжегаранова М.К. Бизнес-модельдер туралы: басқару аспектілері.....	15
Рахитиева А.Б. Кәсіпорын менеджментінің қазіргі жағдайы.....	21
Назарова О.И., Кабдуалиев У.Б., Ткачев А.В. Бизнес-табыстың шешуші факторы ретінде маркетингтік зерттеулерді тиімді қолдану.....	27
Гриднева Е.Е., Калиакпарова Г.Ш. Шағын және орта бизнесті дамытуға арналған бәсекелестік артықшылықтардың негізгі құралдары.....	32
Шайхутдинова А.К. Қазақстан қоғамының кәсіпкерлік әлеуеті.....	38
Нурсейтов А.А., Ерназар Ш.Ж., Алексенко Е.Д. «Жасыл» экономика.....	46
Таипов Т.А. Агроөнеркәсіптік кешенде баға белгілеуді реттеудің ғылыми негіздері.....	52
Атенова А.М., Алпысбаева А.К., Тлеубердиева С.С. Қазақстан Республикасының агроөнеркәсіптік кешен салаларының экономикалық тиімділігін арттыру жолдары.....	56
Бұлхаирова Ж.С., Оқұтаева С.Т., Женсхан Д. Қазақстанның ауыл шаруашылығында адами капиталдың қазіргі жай-күйі мен дамытудың болашағы.....	61
Каскатаев Н.М., Жолмуханова А.Ж., Койтанова А.Ж. Аймақтық деңгейде азық-түлік ағымын дамытудың заманауи үрдістерін бағалау.....	66
Кабдулшарипова А.М., Сүйеубаева С.Н., Сырымбек М. Аймақтың азық-түліктік қауіпсіздігін бағалау.....	72
Оньюшева И.В., Sitthirawiphong С. Тайландтың ауылшаруашылық секторына экспорттық нарық стратегиясының әсері.....	80
Утегулова Б.С. Тұрақты даму қағидаттары бойынша металлургиялық кәсіпорындарды стратегиялық басқарудың тұжырымдамалық моделі.....	86
Ешимова Д.А., Нүркенова Н.Т., Тоқаев Ә.Ж. Астана жаңа әуежайы терминалының салынуы: жобаны орындау бойынша проблемалар және шешулері.....	92
Қурманбаева Н.Н. Қазақстан Республикасы көліктік-логистикалық құрылымының тиімділігін дамыту жолдары.....	99
Иманбекова М.А. Қазақстан Республикасының логистикалық инфрақұрылымындағы жүк жеткізу тізбегінің дамуы.....	103
Бейсенова М.У., Кальменова М.Т., Ибраимова С.С. Өңірлік еңбек ресурстары теңгерім көрсеткіштерінің жүйесі.....	108
Айкупешева Д.М., Балкибаева А.М., Кирдасинова К.А. Аймақтағы жұмыспен қамту саласындағы гендерлік айырмашылықтар мәселесі.....	114
Айдарова А.Б., Мамутова К.К. ҚР-дағы қаржы нарығының дамуының қазіргі жағдайы мен тиімділігін жоғарылату бағыттары.....	120
Маргацкая Г.С., Маргацкий Р.В. Криптовалюта айналымын реттеудің халықаралық тәжірибесі.....	125
Демесинова А.А., Молдогазиева Г.М., Апсенбетова Г.Т. Күрделі жүйелерді басқарудағы факторлық талдау.....	131
Омарова А.К. Қазақстан тәжірибесіндегі исламдық қаржының даму болашағы.....	137
Омарова Ш.А., Жаныбаева З.К., Алина Г.Б. Қазақстандағы мемлекеттік аудит және мемлекеттік қаржылық бақылаудың жаңа жүйесін ұйымдастыру.....	142

<i>Оразалинова М.С., Файзуллина С.А.</i> Сауда кәсіпорындарында контроллинг жүйесін ұйымдастырудың ерекшеліктері.....	148
<i>Кудайбергенова З.У., Жадигерова К.А., Коптаева Г.П.</i> Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын дағдарысқа қарсы басқарудың теориялық негізі.....	154
<i>Досаева Ә.Ж.</i> Банкроттықтың экономикалық мәні, түрлері және диагностикасы.....	160
<i>Юсупов У.Б., Алиев М.К., Байдаков А.К.</i> Салықтық есепті жаңғыртудағы инновациялық тәсіл салық әкімшілігінің тиімді факторы ретінде.....	166
<i>Арзаева М.Ж., Садыханова Д.А.</i> Салық ауыртпалығы – салық төлеушінің жүктемесі.....	171
<i>Кульжабаева М.Т.</i> Салық жүйесін реформалау жағдайындағы салықтық әкімшілендіру механизмін жетілдіру.....	177
<i>Ахметова Г.И.</i> Салықтардың Ақтөбе облысы бюджетін қалыптастырудағы рөлі.....	184
<i>Сунгуалиева Г.И.</i> Дүниежүзілік зейнетақымен қамсыздандырудың қалыптасу және даму ерекшеліктері.....	190

2 ТУРИЗМ: ӘЛЕМДІК ТӘЖІРИБЕ

<i>Вуколов В.Н.</i> Қазақстан бөлігіндегі Жетісу (Жоңғар) Алатауының асуларынан өту бойынша жолкөрсеткіштерді құру тәжірибесі.....	196
<i>Кораблев В.А.</i> Экологиялық туризм мамандарын дайындаудың ерекшелігі туралы.....	201

3 ЖАС ЗЕРТТЕУШІНІҢ МІНБЕСІ

<i>Саулембекова А.К., Калимуратқызы Б.</i> ЕАЭО мемлекеттері нарығын біріктіру және үйлестіру.....	205
<i>Утегенова Ж.С.</i> Өнеркәсіп кәсіпорындарының инновациялық дамуын теориялық талдау.....	210
<i>Бейсенбаев Ж.Т., Бейсенбаева М.Ж.</i> Шетелдік инвестициялар: тарту мен тиімді қолдану мәселелері.....	216
<i>Нуртаева Д.К.</i> Ғылым, білім және бизнес бірлестігі: шет елдік тәжірибені зерттеу және қазақстанның өзгеру мүмкіндіктері.....	220
<i>Притворова Т.П., Аяганова М.П.</i> Қазақстандағы әлеуметтік кәсіпкерліктегі типтік бизнес-үлгілер.....	226
<i>Шарипбекова К.Е., Раимбеков Ж.С.</i> Теңіз-құрғақ порт дамудың диадалық болашағы: шетелдік тәжірибе.....	234
<i>Түлегенова М.С., Сыдық Н.Е.</i> Сандық трансформация жағдайында жоғары білім беру және еңбек нарығындағы жаңа бағдарлар.....	241
<i>Байтенизов Д.Т.</i> Өзін-өзі жұмыспен қамту нарығын дамыту факторлары.....	246
<i>Санг-Кю Ли, Омирбаева Б.С.</i> Денсаулық сақтау қажеттіліктерінің теориялық аспектілері және әдістемелік тәсілі.....	253
<i>Ламашарипов Д.М., Әмірбекұлы Е.</i> Пенитенциарлық жүйедегі түзеу мекемелерінің тиімділігін бағалауға арналған жаңа тәсілдемелер.....	261

4 БІЛІМ БЕРУ ЖӘНЕ ОҚЫТУ: ӘДІСТЕМЕ, ТЕОРИЯ, ТЕХНОЛОГИЯ

<i>Нурғалиева Ж.Е., Турегельдинова А.Ж.</i> Еуразиялық экономикалық одақта жоғары білім беруді дамытудың моделі.....	266
<i>Курьшжан А.А. / Kuryshzhan Aliya.</i> Қазақстандық университет аудиториясының өзгеру динамикасы және қазіргі жағдайы (тіл тұрғысынан).....	272

5 ҰСТАЗДЫҢ ЕСТЕЛІГІНЕ

<i>Вуколов В.Н.</i> Ұстаз және дос жайлы.....	279
---	-----

1 ECONOMY: HISTORY, THEORY, PRACTICE

<i>Bespalyi S.V., Davidenko L.M.</i> The performance evaluation of regions in terms of industrial-innovative development	9
<i>Azimbekova A.K., Kenzhegaranova M.K.</i> On the question of the business models: managerial aspects	15
<i>Rakhisheva A.B.</i> The modern content of the enterprise management	21
<i>Nazarova O.I., Kabdualiev U.B., Tkachev A.V.</i> Effective application of marketing research as a critical success factor in business.....	27
<i>Gridneva E.E., Kaliakparova G.Sh.</i> Main instruments of competitive advantages for the development of small and medium enterprise.....	32
<i>Shaikhutdinova A.K.</i> Entrepreneurial Potential of the Kazakh Society.....	38
<i>Nurseitov A.A., Yernazar Sh.Zh., Aleksenko E.D.</i> «Green» economy	46
<i>Taipov T.A.</i> Scientific bases of pricing regulation in agro-industrial complex.....	52
<i>Atenova A.M., Alpysbaeva A.K., Tleuberdieva S.S.</i> Ways of increasing the economic efficiency of the agricultural complex sphere in Kazakhstan.....	56
<i>Bulkhairova Zh.S., Okutaeva S.T., Zhenshan D.</i> Modern state and prospects of development of human capital in agriculture of Kazakhstan	61
<i>Kaskataev N.M., Zholmukhanova A.Zh., Koitnova A.Zh.</i> Assessment of the current trends of food flows at the regional level.....	66
<i>Kabdulsharipova A.M., Suieubaeva S.N., Syrymbek M.</i> Assessment of food security in the region	72
<i>Onyusheva I.V., Sithirawiphong C.</i> Impact of exporting market strategy on Thailand agricultural sector.....	80
<i>Utegulova B.S.</i> A conceptual model of strategic management of metallurgical enterprises on the principles of sustainable development.....	86
<i>Yeshimova D.A., Nurkenova N.T., Tokaev A.Zh.</i> Construction of the new air terminal in Astana: problems and solutions	92
<i>Kurmanbaeva N.N.</i> Ways of improving the efficiency of transport and logistic structure of the Republic of Kazakhstan	99
<i>Imanbekova M.A.</i> The development of the infrastructure of a logistic chain of goods delivery in the Republic of Kazakhstan	103
<i>Beisenova M.U., Kalmenova M.T., Ibraimova S.S.</i> The system of indicators of the regional balance of labor resources.....	108
<i>Aikupesheva D.M., Balkibaeva A.M., Kirdasinova K.A.</i> The issues of regional gender gap in employment.....	114
<i>Aidarova A.B., Mamutova K.K.</i> Modern status of financial market development and directions of improving its efficiency in Kazakhstan.....	120
<i>Margatskaya G.S., Margatskyi R.V.</i> International practice of cryptocurrency return regulation	125
<i>Demisinova A.A., Moldogazieva G.M., Apsenbetova G.T.</i> Factor analysis in the management of complex systems	131
<i>Omarova A.K.</i> Perspectives of Islamic finances development in Kazakhstan practice	137
<i>Omarova Sh.A., Zhanybaeva Z.K., Alina G.B.</i> On the new system of organization of state financial control and state audit in Kazakhstan.....	142

Orazalinova M.S., Faizullina S.A. The specificity of the controlling system organization in trade enterprises	148
Kudaibergenova Z.U., Zhadigerova K.A., Koptaeva G.P. Theoretical bases of anti-crisis management of financial stability of the enterprise.....	154
Dosayeva A.Zh. Economic essence, types and diagnostics of bankruptcy.....	160
Usupov U.B., Aliev M.K., Baidakov A.K. Innovative approach to modernization of tax accounting as the factor of effective tax administration	166
Arzaeva M.Zh., Sadykhanova D.A. Tax burden – taxpayer’s load.....	171
Kulzhabaeva M.T. Improvement of the tax administration mechanism under the reformation of the tax system	177
Akhmetova G.I. The role of taxes in budget formation in Aktobe region.....	184
Supugaliyeva G.I. Features of pension provision formation and development in the world.....	190

2 TOURISM: WORLD EXPERIENCE

Vukolov V.N. The practice of drawing up guides to passes of the Kazakh part of Zhetysu (Dzhungarian) Ala Tau	196
Korablev V.A. On the specifics of training ecological tourism guides	201

3 PLATFORM OF YOUNG RESEARCHER

Saulembekova A.K., Kalimuratkyzy B. Integration and harmonization of the EAEU markets.....	205
Utegenova Zh.S. Methods of innovative development of the industrial enterprises management: theoretical aspect.....	210
Beisenbaev Zh.T., Beisenbaeva M.Zh. Foreign investments: problems of attracting and effective using	216
Nurtaeva D.K. Integration of science, education and business: research of foreign experience and perspectives of transformation in Kazakhstan.....	220
Pritvorova T.P., Ayaganova M.P. Typical business models in Kazakh social entrepreneurship	226
Sharipbekova K.E., Raimbekov Zh.S. The dyadic future of dry ports: foreign experience.....	234
Tulegenova M.S., Sydyk N.E. Digital economy and new indicators of social development of Kazakhstan	241
Baitenizov D.T. Factors of self-employed market development	246
Sang-Ku Li, Omirabyeva B.S. Theoretical aspects and methodical approaches to assessing health needs.....	253
Lamasharipov D.M., Emirbekuly E. Modern approaches to the estimation of efficiency of correction facilities of the penitentiary system.....	261

4 EDUCATION AND TRAINING: METHODOLOGY, THEORY, TECHNOLOGY

Nurgaliev Zh.E., Turegeldinova A. Zh. The model of high education development in the Eurasian Economic Union.....	266
Kuryshzhan Aliya. On the dynamics and conditionsof the current audiences of Kazakh university (language as-pect).....	272

5 IN MEMORY OF A TEACHER

Vukolov V.N. In memory of a teacher and friend	279
---	-----

МРНТИ 06.71.03
УДК 330.332

С.В. БЕСПАЛЫЙ,¹
к.э.н., доцент.
Л.М. ДАВИДЕНКО,¹
магистр менеджмента.
Инновационный Евразийский
университет¹

ОЦЕНКИ РЕГИОНОВ ПО УРОВНЮ ИНДУСТРИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация

Одной из серьезных проблем, с которой сталкиваются органы государственной власти, ответственные за стимулирование инновационной активности хозяйствующих субъектов, является недостаток информации о состоянии и динамике инновационных процессов в регионах. Информационный голод не позволяет адекватно оценивать эффективность тех или иных мероприятий инновационной политики государства и дифференцировать их, исходя из существующего регионального контекста. Настоящая статья призвана показать, что существуют исследования, посвященные анализу инноваций на региональном уровне. В статье подробно рассматриваются различные аспекты исследований инновационного развития регионов: используемые показатели, источники данных, процедуры обработки и форма представления результата. В работе показано, что существуют некие метрики в области измерения инноваций на региональном уровне, которые позволят повысить осмысленность и научную обоснованность будущих исследований, их роль в реализации инновационной политики государства. На основании того, что во многих странах до сих пор наблюдается серьезный недостаток надежных данных об инновационных процессах на уровне регионов, и обобщения опыта различных исследований в статье предложены показатели индустриально-инновационного развития регионов.

Ключевые слова: измерение инноваций, рейтинг, инновационное развитие, регионы, инновационная политика, научно-техническая политика.

Система показателей индустриально-инновационного развития регионов, выявление их особенностей, сильных и слабых сторон, оценка их релевантности являются актуальными для государственной политики в сфере управления регионами.

В настоящее время в Казахстане наблюдается недостаток надежных данных об индустриально-инновационных процессах на уровне регионов. Среди очевидных решений этой проблемы – детализация статистических наблюдений: расчет и представление данных на региональном и в перспективе – на муниципальном уровнях. Альтернативой являются специализированные социологические исследования. В тех странах, где уже имеются данные, описывающие те или иные проявления индустриально-инновационных процессов на региональном уровне, на первый план выходит задача отбора наиболее надежных и валидных показателей и формирования из них сбалансированных, непротиворечивых и устойчивых систем.

Одной из важнейших тенденций последних лет является осознание особой роли регионов в стимулировании индустриально-инновационных процессов.

В каждом регионе присутствуют те или иные формы активности, связанные с позитивными изменениями продуктов, процессов, организации производства или маркетинга, направленными на развитие конкурентных преимуществ. И если научное лидерство не является одинаково актуальной для всех регионов стратегией, то индустриально-инновационная политика может быть эффективна на любой территории [1].

Процессы глобализации и интеграции, с переменным успехом протекающие начиная со второй половины XX в., как это ни парадоксально, только усиливают тенденцию децентрализации управления индустриально-инновационным развитием, делегирования больших полномочий на региональный уровень, вовлечения регионов в процесс разработки и реализации инновационных политик и программ.

Регион признается наиболее удобным субъектом, способным, с одной стороны, участвовать в конкретных глобальных цепочках создания ценности и ориентироваться на мировые рыночные и технологические тенденции, с другой стороны, развивать собственные уникальные преимущества, вписанные в локальный, местный контекст и содержащие значительную компоненту неявного знания. На региональном уровне происходит интеграция глобального и локального знания [2].

Все подходы к оценке инновационного развития регионов можно разделить на две группы: качественные и количественные. Основной чертой качественных методов является не использование или фрагментарное использование статистических методов при ранжировании или типологии регионов, а главную роль здесь играют описания конкретных случаев (case-study) и анализ существующей литературы [3].

Анализ литературы показывает рост популярности количественного подхода. Подбор непротиворечивых, надежных и валидных показателей для количественной оценки индустриально-инновационных процессов в регионе и способа их интеграции является необходимым. Именно количественные подходы претендуют на то, чтобы стать аналитическим обеспечением научно-технической и инновационной политики, реализуемой органами государственной власти различных уровней [4].

Все исследования основаны на включении в анализ достаточно большого количества показателей, в том числе косвенных, отражающих накопленный научный потенциал, образовательный уровень, отраслевую структуру экономики регионов. Суммарно было использовано 106 разных показателей, прямо или косвенно относящихся к инновационным процессам. В среднем система показателей, оценивающая инновации в региональном разрезе, включает в себя 14 индикаторов.

Российские исследователи имеют больше статистических данных, отражающих инновационные процессы на региональном уровне. Зарубежные исследования включают в оценку регионы из разных стран, что порождает дополнительные трудности, связанные с сопоставимостью данных, различиями в периодах обследования и пр. [5].

Повышенное внимание к региональному уровню при реализации инновационной и научно-технической политики постепенно распространяется и в Казахстане.

Большинство регионов в Казахстане разрабатывают стратегии инновационного развития и активно включаются в инициативы Национального инновационного фонда, такие, как развитие технологических платформ, кластеров, поддержка инновационного предпринимательства и пр.

В Казахстане регионализация инновационной политики выводит на первый план задачу объективного исследования инновационных процессов в регионах для разработки как региональных, так и национальной политики и программ. Такой анализ позволяет:

- ♦ определить сильные и слабые стороны регионов и дифференцировать мероприятия инновационной политики;
- ♦ выявить лучшие практики развития инноваций в регионе;
- ♦ оценить эффективность отдельных мероприятий, а также в целом деятельность органов государственной власти в сфере стимулирования инноваций.

Преимущественное использование официальных статистических данных является важной особенностью существующих исследований инноваций в регионах. Использование статистических данных является логичным. Однако следует понимать, что любой выбор связан с определенными преимуществами и недостатками, в том числе и выбор в пользу использования статистических данных (таблица 1, стр. 11).

Среди недостатков, присущих статистическим данным, можно выделить невозможность или сложность внесения изменений в форму статистического наблюдения, исходя из целей конкретного исследования; существование лакун, не охваченных статистическим наблюдением; агрегированный характер статистических данных; проблема надежности полученной информации. Вместе с тем преимущества использования статистических данных для такого рода исследований явно перевешивают их недостатки.

Исходя из теоретических предположений, именно статистика научно-технического потенциала региона, и в первую очередь инновационной активности фирм, должна лежать в основе любой системы показателей инновационного развития регионов [6].

Таблица 1 – Основные преимущества и недостатки использования статистических данных для оценки инновационного развития регионов

Преимущества	Недостатки
Четкий и проработанный понятийный аппарат и методология, опора на конвенциональные теории (в т.ч. Руководство Осло), однозначность интерпретации результатов	Не все аспекты понятия инновации в равной мере находят свое отражение в статистических показателях
Доступность данных по всем регионам (следовательно, масштабность исследования)	Статистическая информация носит агрегированный, усредненный характер: зачастую отсутствуют данные в разрезе видов экономической деятельности
Сопоставимость во времени и пространстве (в т.ч. возможность международных сопоставлений)	
Возможность верификации полученного результата	Проблема качества заполнения статистических форм в организациях

С вовлечением косвенных показателей, по поводу валидности которых нет общей позиции в научном сообществе, связана еще одна особенность исследований, а именно: отсутствие консенсуса в научной среде по поводу того, какие показатели следует использовать для оценки тех или иных аспектов инновационных процессов, протекающих в регионах.

Сложность концепции инноваций, отсутствие достаточных статистических данных, необходимость подбора косвенных показателей приводят к тому, что большинство исследователей отказываются от конструирования интегрального индекса и ранжирования регионов по его убыванию.

Рассматриваемые отечественные методики демонстрируют различные подходы к структурированию рейтинга, что отражается на возможности его декомпозиции и в конечном итоге на информативности полученного результата (методика расчета индекса инновационности для регионов РК, рассмотренная в работах [7], [8] и др.).

По нашему мнению, представленная группа показателей может использоваться при классификации регионов Казахстана по уровню индустриально-инновационного развития (таблица 2).

Таблица 2 – Показатели индустриально-инновационного развития регионов

№	Показатели
1 Инновационная деятельность регионов	
1.1 Уровень жизни и его динамика	
1.1.1	Динамика ВРП
1.1.2	ВРП на душу населения
1.1.3	ВРП в расчете на одного занятого
1.1.4	Изменение личного дохода на душу населения
1.1.5	Изменение заработной платы в расчете на одного занятого
1.1.6	Плотность населения (численность населения в расчете на 1 кв. км)
1.2 Образовательный потенциал населения	
1.2.1	Удельный вес численности занятых, имеющих высшее образование, в общей численности занятых
1.2.2	Удельный вес занятых, имеющих среднее, общее образование, в общей численности занятых
1.2.3	Удельный вес населения в возрасте 25–64 лет, имеющего высшее образование, в общей численности населения соответствующей возрастной группы
1.2.4	Удельный вес населения в возрасте 25–64 лет, имеющего среднее образование, в общей численности населения соответствующей возрастной группы

Продолжение таблицы 2

1.3 Развитие бизнес-среды	
1.3.1	Отношение количества новых фирм, банкротств, открытий или закрытий обособленных подразделений к общей численности фирм
1.3.2	Среднегодовое число новых микрофирм в расчете на 10 тыс. занятых
1.3.3	Среднегодовое число новых крупных фирм в расчете на 10 тыс. занятых
1.3.4	Отношение количества новых иностранных фирм в сфере промышленного производства к общей численности населения
1.4 Социальная обстановка в регионе	
1.4.1	Среднегодовой темп роста населения в возрасте 25–44 лет
1.4.2	Отношение общей чистой внутренней миграции в регион к общей численности населения
1.4.3	Уровень занятости
1.4.4	Уровень занятости среди населения, имеющего высшее и послевузовское профессиональное образование
1.4.5	Отношение изменения количества занятых к изменению численности населения
1.4.6	Уровень безработицы и динамика безработицы
1.5 Отраслевая структура экономики	
1.5.1	Удельный вес занятых в высокотехнологичных отраслях высокого уровня промышленного производства в общей численности занятых в экономике региона
1.5.2	Удельный вес объема высокотехнологичного производства региона в общем объеме высокотехнологичного производства в стране
1.5.3	Отношение доли объема высокотехнологичного производства в общем объеме производства в регионе к доле объема высокотехнологичного производства в общем объеме производства в стране
1.5.4	Удельный вес занятых в наукоемких отраслях сферы услуг в общей численности занятых в экономике региона
1.5.5	Удельный вес занятых в высокотехнологичных отраслях промышленного производства и наукоемких отраслях в общей численности занятых в экономике региона
1.5.6	Изменение удельного веса занятых в высокотехнологичных отраслях промышленного производства и наукоемких отраслях в общей численности занятых
1.5.7	Удельный вес занятых в высокотехнологичных отраслях промышленного производства и наукоемких отраслях в общей численности занятых в экономике региона
1.5.8	Удельный вес занятых в промышленном производстве в общей численности занятых в экономике региона
1.5.9	Удельный вес занятых в обрабатывающих производствах в общей численности занятых в экономике региона
1.5.10	Удельный вес занятых в сельском хозяйстве в общей численности занятых в экономике региона
1.5.11	Удельный вес затрат на инновации, за исключением затрат на исследования, осуществленные предприятиями, в общей выручке предприятий в регионе
1.5.12	Удельный вес малых предприятий, осуществлявших технологические инновации, в общем числе малых предприятий
1.5.13	Удельный вес малых предприятий, осуществлявших нетехнологические инновации, в общем числе малых предприятий
1.5.14	Удельный вес малых предприятий, участвовавших в совместных проектах по выполнению исследований, в общем числе малых предприятий

Продолжение таблицы 2

2 Научно-технический потенциал региона	
2.1 Научные исследования и разработки	
2.1.1	Затраты на исследования и разработки в процентах к ВРП
2.1.2	Затраты на исследования в расчете на 1 исследователя, тыс. тг
2.1.3	Государственные затраты на исследования и разработки в процентах к ВРП
2.1.4	Затраты на исследования и разработки, осуществленные в сфере высшего образования, в процентах к ВРП
2.1.5	Затраты на исследования и разработки, осуществленные организациями предпринимательского сектора, в процентах к ВРП
2.1.6	Удельный вес численности занятых исследованиями и разработками в численности занятых в экономике региона (в расчете на тысячу занятых)
2.1.7	Удельный вес численности персонала, имеющего высшее образование, занятого исследованиями, в численности занятых в экономике региона
2.1.8	Число патентных заявок в расчете на душу населения
2.1.9	Число патентных заявок в расчете на одну тысячу (миллион) занятых
2.2 Производственная деятельность	
2.2.1	Коэффициент обновления основных фондов
2.2.2	Фондоотдача
2.2.3	Производительность труда в регионе
2.2.4	Экологичность производства

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Шеломенцева В.П., Беспалый С.В., Давиденко Л.М. и др. Старопромышленные регионы Казахстана: аналитический обзор. – Павлодар: Изд-во ИнЕУ, 2016. – 192 с.
- 2 Пилясов А., Хомич Ю. Изучение региональных инноваций в России. В кн.: Синергия пространства: региональные инновационные системы, кластеры и перетоки знания / отв. ред. А.Н. Пилясова. – Смоленск: Ойкумена, 2012.
- 3 Annoni P., Kozovska K. EU Regional Competitiveness Index 2010. Institute for the Protection and Security of the Citizen. European Commission. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.urenio.org>. 2010.
- 4 Шеломенцева В.П., Беспалый С.В. и др. Методологические подходы к модернизации экономики регионов со сложившейся структурой. – LAP Lambert Academic Pub., 2017. – 165 с.
- 5 Куценко Е.С., Нечаева Е.Г. Обзор зарубежных и отечественных исследований в сфере измерения инновационного развития регионов: доклад на XV Апрельской международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества. 1–4 апреля 2014 г. – Москва: НИУ ВШЭ, 2014.
- 6 Davidenko L. Integration policy towards M&A implementation in Kazakhstan /Ja Lojda, L. Davidenko // Peer-Reviewed Conference Proceedings The International Conference Hradec Economic Days 2014 February 4th and 5th, 2014. Part IV // Edited by Pavel Jedlička. – Economic Development and Management of Regions, Hradec Králové. – Published by Gaudeamus, the University of Hradec Králové, Czech Republic. – P. 462, 414–427.
- 7 Халимова С.Р. Инновационная деятельность российских регионов. Анализ развития региональных инновационных систем. – Saarbrucken: LAP Lambert Academic Pub., 2011. – 116 с.
- 8 Куур О.В. Рейтинговая оценка инновационного потенциала регионов РК: <http://www.rusnauka.com> / 15APSN2010/Economics/67137.doc.htm.

Андатпа

Шаруашылық субъектілерінің инновациялық қызметін ынталандыруға жауапты мемлекеттік өкімет органдары тап болған маңызды проблемалардың бірі – аймақтардағы инновациялық үдерістердің жағдайы мен динамикасы туралы ақпараттың жетіспеушілігі. Ақпараттың аздығы қолданыстағы өңірлік мәнмәтін негізінде әртүрлі инновациялық мемлекеттік саясаттың осы және өзге де шаралардың тиімділігін сәйкесінше бағалауға және оларды саралауға мүмкіндік бермейді. Бұл мақала өңірлік деңгейде инновацияларды талдауға арналған зерттеулер бар екенін көрсету үшін арналған. Мақалада өңірлердің инновациялық дамуын зерттеудің түрлі аспектілері егжей-тегжейлі қарастырылды: пайдаланылған көрсеткіштер, деректер көздері, өңдеу процедуралары және нәтижелерді ұсыну нысаны. Жұмыс өңірлік деңгейде инновацияларды өлшеу саласында кейбір өлшемдер бар екенін көрсетеді, бұл болашақ зерттеулердің маңыздылығын және ғылыми негізділігін, олардың мемлекеттік инновациялық саясатты іске асырудағы рөлін арттырады. Көптеген елдерде өңірлік деңгейде инновациялық үдерістер туралы сенімді деректердің жеткіліксіздігі және мақалада әртүрлі зерттеулердің тәжірибесін жинақтау фактісі бойынша өңірлердің индустриялық-инновациялық даму көрсеткіштері ұсынылған.

Тірек сөздер: инновацияларды өлшеу, рейтинг, инновациялық даму, өңірлер, инновациялық саясат, ғылыми-техникалық саясат.

Abstract

One of the major problems faced by the public authorities responsible for stimulation of innovative activity of economic entities is the lack of information on the status and dynamics of innovation processes in the regions. Lack of information does not allow to adequately assess the effectiveness of various measures of the innovation policy of the state and to differentiate them on the basis of the existing regional context. This article aims to show that there are studies devoted to the analysis of innovation at the regional level. The article elaborates on different aspects of research of innovative development of regions: indicators used, data sources, processing procedures and the form of the result. The work is directed to the fact that there are some metrics to measure innovation at the regional level, which will enhance the meaningfulness and scientific validity of future studies, increasing their role in the implementation of innovative policy of the state. On the basis of the fact that in many countries there is still a serious lack of reliable data on innovation processes at the regional level and summarizing the experience of various studies, the article presents the indicators of industrial-innovative development of the regions.

Key words: measurement of innovation, rating, innovative development, regions, innovation policy, science and technology policy.

A.K. AZIMBEKOVA,¹
PhD, Interim Assistant professor.
M.K. KENZHEGARANOVA,²
PhD, Senior Lecturer.
Suleiman Demirel University.¹
Almaty Management University²

ON THE QUESTION OF THE BUSINESS MODELS: MANAGERIAL ASPECTS

Abstract

Successful and world-leading companies such as Apple, Twitter, Toyota, Zara and their business models attract more attention of practitioners and researchers. This is taking place due to the development of an effective business model that enables them to open up great opportunities for their growth. To date, there are many types of business models. In this article, the authors consider the existing ways of classifying business models. In the first part of the article, the typology of the business model archetypes, developed by experts from the Massachusetts Institute of Technology is considered. Furthermore, the most common in practice archetypes of business models are given. The work focuses on the classification of business models made by a scholar – H. Chesbrough who described the essence of the proposed types of business models. There are many more business models related to business types built on business-to-consumer interactions, business to government transactions and government to business activities. The above types of business models are also reflected in this article. There are also many business models related to business types built on business-consumer interactions, business-government, business-business, government-business. The above types of business models are also reflected in this article. The final part of the article examines the definitions and examples of business models proposed by Mark Johnson. More importantly, the authors of the article highlight key questions that managers should answer when assessing the investment attractiveness of a company's business model.

Key words: business model, typology, types, classification, efficiency, management.

A business model is a management tool for building a holistic image of the activities of a company. The classification of enterprises based on their business model can be used for the management studies of such areas as the relationship between the business model and the efficient enterprise performance, the business model and innovations. Today, the business model as a criterion for the classification of enterprises is used only in such young and fast-growing industries as biotechnological and those industries affected by technological changes, namely information, media and telecommunications. The biotech industry enterprises, classified based on their business models, have made it possible to describe better the organizational differences between biotechnological enterprises, rather than the classical methods of classification.

The branches of information technology, the media and telecommunications are subject to the great impact of electronic and mobile technologies. Classification of enterprises based on their business models in these industries helps practitioners and researchers to understand better the changes taking place in the industry. For example, in the guide preparation to the creation of electronic newspapers in Sweden, the authors identified three types of business models of electronic newspapers, such as ubiquitous, local and prestigious, based on the relationship between reader preferences and media characteristics.

Classifications of enterprises based on business models differ from each other, depending on the criteria that were taken as the basis for the classification by the researchers. The amount of existing classifications are limited within a couple of industries, and have their own specifics, therefore cannot be applied to other industries.

Among the proposed approaches to classifying business models, we can cite the typology "Archetypes of business models" developed by experts from the Massachusetts Institute of Technology in 2004 (Table 1, p. 16) [1]. The classification "Archetypes of business models" is based on the following two characteristics: the rights to assets and assets involved in the business. Based on the criterion "types of rights to assets" identifies four main business models: creator, distributor, owner and broker. The second criterion, "assets involved in business", brings the following financial,

physical, intangible and human assets. Based on the asset data, each of the four basic business models receives four more business models. Thus, according to the classification “Archetypes of business models”, 16 types of business models are identified, of which currently only seven are distributed among American companies.

Table 1 – Typology – “Archetypes” of business models

Basic Business Models		Assets			
		Financial	Physical	Intangible	Human
Rights to assets	Creator	Entrepreneur	Manufacturer	Inventor	Creator and seller of human resources *
	Distributor	Financial trader	Wholesaler/ Retail sales	IP trader	Distributor of human resources *
	Owner	Owner of financial assets	Owner of financial assets	Owner of intangible assets	Contractor
	Broker	Broker of financial assets	Broker of physical assets	IP broker	Broker for Human Resources
Notes – 1. Resource [1, c. 31]. 2. * Illegal business.					

Not all of the archetypes listed in Table 1 have popularly spread to practice. In the period of 12 years (from 1997 to 2009), Thomas Malon and Peter Weil studied more than 10,000 of the largest US companies from different industries. The results of their work reflected in the article titled “The Business Models Investors Prefer”. The results of their work are presented in Table 2.

Table 2 – Common archetypes of business models

Basic business models		Assets				Share in total income
		Financial	Physical	Intangible	Human	
Rights to assets	Creator	Entrepreneur 0%	Manufacturer 57%	Inventor 0%	Creator and seller of human resources * n/a	57%
	Disturbutor	Financial trader <1%	Wholesaler/ Retail sales 14%	IP traider ~0%	Distributor of human resources * n/a	14%
	Owner	Owner of financial assets 8%	Owner of physical assets 10%	Owner of intangible assets 2%	Contractor8%	28%
	Broker	Financial assets broker <1%	Physical assets broker <1%	IP broker 0%	Human Resources broker ~0%	1%
	Share in total income	9%	81%	2%	8%	100%
Note – Resource [7].						

As a result of the study, it was revealed that 7 out of 16 business model archetypes were mainly used in American companies. Each company considered could profit by using various types of assets, but more than 50% of 10,970 companies earned income only from one type. Eighty-one percent of total revenues of companies listed on US exchanges come from physical assets. Production – the creation of physical assets – produced about 57% of the company’s total revenues. Producers tend to be highly valued by investors, and producers who develop innovation are regarded even more.

H. Chesbrough used two parameters, as features of the business models classification, the degree of openness of the business model and the amount of investment used to develop it. Thus, he identified six types of business models: “undifferentiated, differentiated, segmented, externally oriented, integrated with the innovative process and adaptive” [3].

Undifferentiated business models (type 1) are business models of companies competing with each other for the price and availability of the offered value (restaurants, barbershops). Differentiated business models (type 2) are companies whose business models have some distinctive features from undifferentiated business models. For instance, they have the ability to satisfy the demand of consumers in the market segment, where there is less competition.

A segmented business model (type 3) is a company with a stronger business model and an ability to compete in different market segments simultaneously. Offering value at low prices to consumers, who are sensitive to the price level of value, they can build strategies affecting both product changes and manufacturing technologies. An externally oriented business model (type 4) is a business model that is open to changes in the external environment. It allows introducing new ideas from both suppliers and consumers in the process of interaction with them and allows planning innovation activities of your company.

The fifth type is the companies whose business models are integrated with the process of innovation. The business model plays a key integrating role here (leading financial companies). Companies with a business model of adaptive (adaptable) platforms are the models that are more open to external influences than types 4 and 5, which quickly adapt to them, experimenting at the same time with several business models [4].

A. Osterwalder presented the business model as a blueprint for the company’s functioning. Defining business models with similar characteristics (structure, behavior) he identified five business model styles: business models of the idea of separation, “long tail”, versatile platforms, FREE and open business models (table 3).

Table 3 – Business model styles by A. Osterwalder

Business models of separation idea	In the enterprise there can exist three forms of business activity: activity focused on clients, innovations and infrastructure. The company should focus on one of these activities.
«Long tail»	The company offers in a larger volume a small number of «hit» goods, and in a smaller volume of more items of goods less popular.
Versatile platforms	Unite two or more different, but related to each other consumer groups and create value through mediation between these very groups.
FREE	At least one significant consumer segment can receive valuables for free for a long time. The financing of consumers who do not pay is done at the expense of another part of the business model or another segment of the market.
Open business models	Business models that create and preserve value through cooperation with external partners, use the ideas of external agents, or provide ideas to external partners that are not claimed by the company.
Note – Compiled by the author by source [2, p. 58].	

Depending on the types of subjects of economic relations, the following types of business models are distinguished:

- ◆ Franchising is a kind of relationship between market entities, when one party transfers to another a right for a certain type of business for a fee using an already developed business model;
- ◆ Direct sales – sale of consumer goods and services, carried out from person to person outside fixed retail outlets;
- ◆ B2B (Business-to-Business – business-to-business) is a type of information and economic interaction classified according to the type of interacting entities (legal entities). Companies supply goods and services to other companies, and not to the end user.
- ◆ B2C (Business-to-Consumer) is a form of trade, the purpose of which is direct sales. Effective way of eliminating the geographical distance between large and small cities due to the unification of pricing policy and the activity of delivery services in electronic commerce;

♦ B2G (Business-to-Government – business for the government) – communication between business and the state. The system characterizes electronic commerce and is used, for example, in the organization of public procurement;

♦ G2B (Government-to-Business – government for business) – a set of software and government tools for online interaction of the executive and commercial structures (websites of government agencies, public procurement, etc.) [5].

In the typology of Mark Johnson’s business models, the business models listed in Table 4 are listed.

Table 4 – Basic forms of the business-models

Analogy	How does it work?	Example
Affinity club	Pay royalties to some large organization for the right to sell your product exclusively to their customer	MBNA
Brokerage	Bring together buyers and sellers, charging a fee per transaction to one or other party	Century 21 Orbitz
Bundling	Package related goods and services together	Fast-food value meals iPod/ iTunes
Cell phone	Charge different rates for discrete level of a service	Sprint Better Place
Crowdsourcing	Get a large group of people to contribute content for free in exchange for access to other people’s content	Wikipedia YouTube
Disintermediation	Sell direct, sidestepping traditional middlemen	Dell WebMD
Fractionalization	Sell partial use of something	NetJets Time-shares
Freemium	Offer basic services for free, charge for premium service	LinkedIn
Leasing	Rent, rather than sell, high-margin, high-priced products	Cars MachineryLink
Low-touch	Lower prices by decreasing service	Wal-Mart IKEA
Negative operating cycle	Lower prices by receiving payment before delivering the offering	Amazon
Pay as you go	Charge for actual, metered usage	Electric companies
Razor /blades	Offer the high-margin razor below cost to increase volume sales of the low-margin razor blades	Printers and ink
Reverse razor /blades	Offer the low-margin items below cost to encourage sales of the high-margin companion product	Kindle iPod/iTunes
Reverse auction	Set a ceiling price and have participants bid as the price drops	Elance.com
Products to service	Rather than a product, sell the service the product performs	Zipcar
Standardization	Standardize a previously personalize service to lower costs	MinuteClinic
Subscription	Charge a subscription fee to gain access to a service	Netflix
User communities	Grant members access to a network, charging both membership fees and advertising	Angie’s List
Note – Source [6].		

Analysis of practical development and implementation of business models shows that business models can be created both for a single company and for the group of companies as well.

Why use business models in practice? We can highlight the following options for their application:

1) to evaluate and analyze the effectiveness of the company in comparison with other similar companies;

2) to assess the potential of the business and investment attractiveness of the company's in the future;

3) to optimize the business in terms of strategy and in terms of maximizing and retaining the value that the company creates for customers and other interested in its business.

As we can see there are many archetypes of business models, and for a stable growth and retention of competitive market positions companies need to manage the business model. Business models that investors appreciate today, may not be in demand in 10 years. For example, Disney changed dramatically its business model over the past 20 years from leasing physical assets, such as theme parks (65% of revenue in 1984, but only 30% in 2009) to licensing intellectual property (15% of revenue in 1984, but 63% in 2009). This strategic shift in the activities of Disney occurred not without the participation of the investor. Disney shares outperformed the S & P 500 stock index over the past five years, and exceeded this figure by more than 20% for the two-year period ended December 31, 2010 [7].

Managers of the companies should answer the following key questions when changing a business model.

1. What is the business model of our company today and how has it changed over the past 10 years?

2. What does our business model present in comparison with the business models of major and minor competitors?

3. How can we change our business model to attract more revenue?

4. What competencies do we need to make any changes in our business model for further development? What strategic experiments can we conduct today to test new business models for tomorrow?

Therefore, we can draw the following conclusions. The concept of the business model is a fundamental tool for the analysis of many valuable strategic decisions of the company. Based on the company's objectives, various types of business models are possible. The business models are proposed to be classified according to the following characteristics: depending on assets, types of rights to assets, the direction of business development, functional affiliation, and also depending on the types of entities economic relationship. Domestic companies should think about further development. Companies may be interested in the classifications of business models given in this article to decide which business models are more profitable and convenient and in which companies we should invest.

LIST OF LITERATURE

1 Do Some Business Models Perform Better than Others? A Study of the 1000 Largest US Firms.– Sloan School of Management Massachusetts Institute of Technology, May, 2004. – 40 p.

2 Osterwalder A. Building business models: A handbook of the strategist and innovator / trans. With the English. – Moscow: Alpina Publisher, 2011. – 288 p.

3 Sooliatte A.Yu. Business models of companies: definition, evolution, classification: // <http://www.finexpert-training.ru/index.php?ID=152&articleID=358/> (Accessed on 05.06.2014).

4 //<http://www.finexpert-training.ru/index.php?ID=152&articleID=358/> (Accessed on 05.06.2014 г.).

5 Chesbrough H. Business Model Innovation: Opportunities and Barriers // Long Range Planning. – 2010. – № 43. – P. 354–363.

6 Chaffey D. E-business and e-commerce management: strategy, implementation, and practice / 4th ed. – Financial Times Prentice Hall, 2009. – 798 p.

7 Andrea Ovans. What Is a Business Model? – Harvard Business Review (23 January 2015).

Аңдатпа

Әлемдік нарықтағы Apple, Twitter, Toyota, Zara секілді табысты және жетекші компаниялар мен олардың іскерлік бизнес-модельдері практиктер мен зерттеушілердің назарын тартуда, өйткені тиімді бизнес-модель құру компаниялардың дамуы үшін үлкен мүмкіндіктер ашады. Бүгінгі таңда бизнес-модельдердің көп түрлері бар. Бұл мақалада авторлар бизнес-модельдердің қолданыстағы жіктеу әдістерін қарастырған. Мақаланың бірінші бөлігінде Массачусетс технологиялық институты ұсынған бизнес-модельдердің архетиптер тип-

логиясын қарастырады. Тәжірибеде ең көп таралған бизнес-модельдер архетиптері келтірілген. Мақалада Н. Chesbrough жіктеуіне де назар аударылған. Мақалада Н. Chesbrough жіктеуіне назар аударылып, өзі ұсынған бизнес-модельдердің мәні қарастырылған. Байланыс түрлеріне қарай да мемлекет-бизнес, бизнес-бизнес, бизнес-тұтынушы, бизнес-мемлекет секілді көптеген бизнес-модельдер түрлері бар. Жоғарыда аталған бизнес-модельдер мәні де бұл мақалада көрініс тапқан. Мақаланың соңғы бөлігінде Марк Джонсон ұсынған бизнес-модельдердің анықтамалары мен мысалдары келтірілген. Сондай-ақ компанияның бизнес-моделінің инвестициялық тартымдылығын бағалау кезінде менеджерлер жауап беруге тиіс негізгі сұрақтар көрініс тапқан.

Тірек сөздер: бизнес-модель, типология, түрлері, жіктеу, тиімділігі, менеджмент.

Аннотация

Успешные и лидирующие на мировом рынке компании, такие, как Apple, Twitter, Toyota, Zara, а также их бизнес-модели привлекают к себе все больше внимания практиков и исследователей, так как разработка эффективной бизнес-модели открывает большие возможности для роста компаний. На сегодняшний день существует множество видов бизнес-моделей. В данной статье авторами рассмотрены существующие способы классификации бизнес-моделей. В статье рассматривается типология архетипов бизнес-моделей, разработанная специалистами Массачусетского технологического института. Приводятся наиболее распространенные на практике архетипы бизнес-моделей. В работе уделено внимание классификации бизнес-моделей Н. Chesbrough с раскрытием сущности предложенных им типов бизнес-моделей. Существует еще множество бизнес-моделей, связанных с видами бизнеса, построенными на взаимодействиях бизнес – потребитель, бизнес – правительство, бизнес – бизнес, правительство – бизнес. Вышеперечисленные виды бизнес-моделей также нашли отражение в данной статье. В заключительной части статьи рассмотрены определения и примеры бизнес-моделей, предложенных Марком Джонсоном, отражены ключевые вопросы, на которые стоит ответить менеджерам при оценке инвестиционной привлекательности бизнес-моделей компании.

Ключевые слова: бизнес-модель, типология, виды, классификация, эффективность, менеджмент.

СОВРЕМЕННОЕ СОДЕРЖАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В статье приводится обзорный критический материал, содержащий теоретические исследования основных концепций и теорий менеджмента. Целенаправленная организация эффективного менеджмента предприятия базируется на оптимизации управленческих подходов, детальной конкретизации системного менеджмента по различным его организационным, экономическим и информационно-технологическим блокам. При таком менеджменте предприятия практически все его составляющие активизируются и определяют степень эффективности управляющего воздействия, особенно при разработке действенного методического инструментария по ее оценке. Эффективность любой системы управления предприятием определяется ее вкладом в достижение целей организации. Современные трактовки менеджмента интегрируют системный и процессный подходы к менеджменту как наиболее оптимальные, эффективные и целостные подходы к управлению предприятием. На современном этапе менеджмент промышленного предприятия необходимо рассматривать как систему взаимосвязанных управленческих, производственных, обеспечивающих и других процессов, основывающихся на новых информационных технологиях и методах управления, совершенствование которых, в свою очередь, будет способствовать результативной деятельности всей системы. Эффективность любой системы управления предприятием определяется ее вкладом в достижение целей организации, что предполагает определение целенаправленных компонентов, обеспечивающих высокую эффективность управленческого воздействия на различных стадиях реализации производственной программы предприятия. Успешная реализация экономических реформ во многом зависит от организации менеджмента на предприятиях.

Ключевые слова: менеджмент, предприятие, процессный менеджмент, системный подход, управление, информация.

Успешная реализация рыночных реформ, как показала практика трансформации экономических систем постсоветских государств, во многом зависит от организации менеджмента во всех звеньях хозяйствования, и прежде всего на предприятии. Будучи основным способом хозяйствования, предприятие стало плацдармом практически всех трансформационных процессов, кардинально изменивших формы и методы его хозяйственной деятельности, адаптированных к рынку.

По существу, взаимовыгодное партнерство предприятий казахстанской экономики с крупными компаниями развитых стран не только решит проблемы освоения соответствующих товарных рынков, но и внесет существенные изменения в организацию системы менеджмента за счет использования прогрессивных международных подходов в управлении различными сторонами деятельности предприятия. Это тем более важно, что в динамично развивающейся рыночной системе, каковой является казахстанская экономика, от качества менеджмента предприятия, прежде всего в основных ее факторах, во многом зависит реализация многих важнейших государственных программ, в том числе по активному интегрированию в мировое рыночное сообщество.

Проблемы менеджмента являются предметом исследований представителей многих сфер деятельности в силу постоянного роста их потребностей в эффективном управлении ученых различных наук, что привело к развитию теории менеджмента на основе концепций различных школ. Систематизация основных теоретических подходов данных школ позволяет выделить следующие определяющие компоненты в понятии «менеджмент»:

- ◆ менеджмент как наука и практика управления;
- ◆ менеджмент как организация управления фирмой;
- ◆ менеджмент как процесс целенаправленного воздействия на объект управления;
- ◆ менеджмент как система взаимосвязанных элементов управления.

На наш взгляд, стоит прежде всего рассматривать трактовку управления как сложной многоуровневой системы, которая получила достаточно широкое распространение в экономической литературе и имеет, в свою очередь, различные ключевые компоненты. Другую трактовку менеджмента как системы, имеющей вход, выход, испытывающей воздействие внешней среды и имеющей обратную связь, дает Фатхутдинов Р.А. При этом отработка системы менеджмента, по мнению автора, сначала нуждается в маркетинговых исследованиях для конкретизации выхода, а затем в анализе качества внешней среды и входа, и в последнюю очередь необходимо обеспечить качество процесса в системе менеджмента по ее четырем подсистемам на уровне качества входа. Подсистемами являются целевая подсистема, обеспечивающая, функциональная и управляющая [1].

Мы считаем, что системный подход в трактовке менеджмента наиболее целесообразен, поскольку только через взаимосвязь различных элементов управляющего воздействия можно получить оптимальный результат. В связи с этим мы предлагаем рассматривать менеджмент предприятия как систему взаимосогласованных управленческих процессов различных сторон производственно-финансовой деятельности, обеспечивающих ее наибольшую результативность.

Современные трактовки менеджмента интегрируют системный и процессный подходы к менеджменту как наиболее оптимальный, эффективный и целостный подход к управлению предприятием. Так, например, в исследованиях американских ученых дается определение менеджмента как «социального процесса, включающего в себя ответственность за эффективное и экономически рациональное планирование и регулирование деятельности организации, направленной на достижение поставленных целей» [2, 3].

Также представляется интересной и актуальной методология, интерпретирующая менеджмент как процесс, состоящий из определенных функций. Методология SADT (Structure Analysis and Design Technique) была разработана в 70-х гг. прошлого столетия силовыми структурами США в оборонных целях [4]. В своей основе она состоит из утверждений, что деятельность состоит из функций, каждая из которых, имея аргументы трех основных видов, позволяет получить желаемый результат. Выделяются аргументы «вход», «управление», «механизм»; результат называется «выход». «Выходы» одной функции могут, в свою очередь, становиться «входами», «управлениями» или «механизмами» другой, возвращаться по обратной связи.

Помимо прочего, очень важным и полезным моментом данной технологии является многоуровневая структура получаемой модели, позволяющая рассматривать ее с различной степенью детализации. Так, практически любая функция может быть рассмотрена несколько подробнее, в виде составляющих ее функций, при этом остается возможным четко видеть, как она вписывается в ее окружение. Если не выполнена какая-либо из определенных моделью функций (при условии, что деятельность осуществляется строго по модели), то искать виновного нет необходимости, достаточно один раз взглянуть на схему. По нашему мнению, исключительное преимущество SADT заключается в простоте функционального контроля, настроенного на конструктивное решение возникающих отклонений. Здесь играет роль и сам вид модели – она сразу создается в графической, удобной для понимания и наглядной форме и всегда может быть детализирована на один уровень ниже. Всегда можно определить тот механизм, который послужил причиной невыполнения какой-либо функции. В этом случае необходимо обратить внимание на те предваряющие невыполненную функции, выход которых служит непуступившим аргументом. Когда такая функция найдена, то при условии, что необходимые для ее выполнения аргументы поступили, можно определить ее «механизм» как причину неполадки.

Процессный подход был впервые предложен основоположниками школы административного управления, которые попытались описать функции менеджмента. Однако эти авторы были склонны рассматривать такого рода функции как независимые друг от друга. В противоположность этому сторонники процессного подхода рассматривают функции управления как взаимосвязанные. Так, например, А. Файоль, который является первооткрывателем этой концепции, считал, что существует пять исходных функций. По его мнению, «управлять – значит предсказывать и планировать, организовывать, распоряжаться, координировать и контролировать» [2].

На наш взгляд, некоторые авторы ошибочно трактуют процессы коммуникации и принятия решений как связующие процессы. Мы считаем, что они являются одними из основных функ-

ций менеджера. Чем эффективнее менеджер выполняет эти функции, тем эффективнее будут достигаться цели организации.

Задача совершенствования системы управления неразрывно связана с совершенствованием производственно-технической системы. Повысить эффективность деятельности организации можно как за счет применения более производительного оборудования, совершенных технологических процессов, прогрессивных материалов, экономного использования всех видов ресурсов, так и за счет воздействия на поведение людей, участвующих в процессах производства и управления.

Из имеющихся трактовок систем управления производственно-хозяйственной организацией нам представляется удачным определение Мельника М.В., который утверждает, что система «состоит из управляющей подсистемы и объекта организационного управления. Объект организационного управления – это работники и их деятельность, осуществляемая для достижения конечных целей организации (производственных, научно-технических, экономических, социальных), обеспечения наилучшего использования ее ресурсов и создания оптимальных условий и предпосылок для этого» [5].

Исходя из этой концепции, мы рассматриваем управляющую подсистему как часть производственно-хозяйственной организации, которая реализует процессы управления на основе использования специфических трудовых, информационных, материальных, финансовых ресурсов. Если рассматривать весь комплекс управленческо-информационных воздействий на трудовые и природноестественные процессы в производстве с широких позиций, то в конечном итоге эти воздействия осуществляются многими членами организации: руководителями, служащими в аппарате управления, инженерно-техническими работниками, рабочими. Управленческо-информационные воздействия могут также осуществляться внешними к организации системами, – взаимодействующими организациями или вышестоящими органами. Разнообразные управленческие воздействия на организацию реализуются как формально – через законы, постановления, директивы, приказы и т.п., так и неформально – через социальные и групповые нормы, установки и другие социальные и социально-психологические рычаги.

Если рассматривать проектирование и совершенствование организаций как рациональный научно обоснованный процесс, то его объект – это состав, структура, функции аппарата управления. Но при этом следует учитывать два момента:

1) часть этапов полного цикла по выработке управленческих воздействий может выполняться другими органами;

2) управление в социальных системах всегда имеет неформальную сторону, которая возникает произвольно и зачастую не может быть четко выявлена или подвержена регламентации. Следовательно, когда решается задача формирования организаций и структуры управления ими, необходимо в каждом конкретном случае определять и по возможности формулировать исходные предпосылки.

Ключ к этому – системный подход к организации, рассмотрение характеристик системы управления не изолированно, а в совокупности связей и отношений с внешней средой, целями, производственно-технической базой, персоналом организации. Собственно же управляющую подсистему в организации можно охарактеризовать четырьмя внутренне сложными переменными, к которым относятся организационная структура, процессы управления, стиль руководства, трудовое поведение.

С другой стороны, управление промышленным предприятием в рыночных условиях представляет собой постоянно осуществляемый процесс воздействия на количественно-качественное состояние структуры его ресурсов с целью обеспечения баланса ресурсных возможностей с потребностями рынка.

Мы считаем, что для проектирования эффективной системы управления необходимо тщательно сформулировать конечную цель системы и затем рядом последовательных шагов разложить ее на основные процессы, subprocesses. Подобное разложение требует хорошего знания объектов управления и в значительной степени является искусством, так как разложение многовариантно. В разработанной нами модели процесса системы менеджмента качества угледобывающего предприятия за основу декомпозиции мы взяли такие правила, как разложение

сложной цели на составляющие ее подцели; по последовательности работ; разложение по уровням субъектов управления.

В связи со сложностью, комплексностью содержания и многообразием социально-экономических и производственно-технических аспектов деятельности промышленного предприятия система целей управления классифицируется, ранжируется по значимости. На этой основе разрабатываются направления развития системы управления промышленным предприятием, которые согласуются с функциями управления (рисунок 1).



Рисунок 1 – Организационно-функциональная структура системы управления промышленным предприятием

Примечание – Составлено автором.

Из имеющихся теоретических работ можно сделать вывод, что развитие системы управления предприятием целесообразно рассматривать как развитие совокупности составляющих систему элементов – базу реализации процесса управления [6, 7, 8]. В их числе:

- ♦ циркулирующая в системе управления информация и информационные технологии;
- ♦ организационная и вычислительная техника для решения управленческих задач;
- ♦ аппарат управления;
- ♦ функции управления;
- ♦ организационная структура;
- ♦ методы управления.

Указанные организационные блоки для лучшей результативности системы управления дополняются функциональным блоком, в котором выделяются управленческие решения мотивационного, регулирующего и контролирующего воздействия на различные процессы деятельности предприятия – от запуска до реализации его производственной программы.

Различают несколько типов организационных структур – линейные, линейно-штабные, функциональные, программно-целевые, матричные и другие. Формирование организационных структур основывается на законе взаимосвязи элементов управляющей системы, на основе которой создается механизм развития управления предприятием, его внутреннее содержание, внешняя форма и особенности уровней управления с дополняющими элементами и связями как производными научно-технического и общественного прогресса.

При определении состава и классификации функций управления исходят из особенностей производственного процесса, процесса управления, увязки функций по времени и месту реализации по уровням управления.

Неотъемлемый элемент современных систем управления – информация, которая составляет предмет и содержание управленческой деятельности. Существенное изменение информации придает ей преобразующий характер, роль которого реализуется на основе компьютеров, видеоинформационных систем связи, обработки и передачи данных, банков данных, базы знаний, экономических и математических моделей, программ и алгоритмов, информационных технологий и других составляющих информационных систем.

В современных условиях от информационной составляющей системы управления зависит оперативность управленческих решений и эффективное вхождение на соответствующие товарные рынки, что очень важно для предприятий в условиях постоянно расширяющейся конкурентной среды. Для информационной составляющей системы управления на предприятии свойствен специфичный аспект, выражающийся в участии персонала предприятия в управлении через так называемую «неформализованную» информацию, носителем которой он является, реализуя производственные программы. При этом в зависимости от мотивированности и компетентности персонала в той или иной степени активизируется сам процесс управления.

Таким образом, на современном этапе менеджмент промышленного предприятия необходимо рассматривать как систему взаимосвязанных управленческих, производственных, обеспечивающих и других процессов, основывающихся на новых информационных технологиях и методах управления, совершенствование которых, в свою очередь, будет способствовать результативной деятельности всей системы. На наш взгляд, эффективность любой системы управления предприятием определяется ее вкладом в достижение целей организации, что предполагает определение целенаправленных компонентов, обеспечивающих высокую эффективность управленческого воздействия на различных стадиях реализации производственной программы предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Фатхутдинов Р.А. Система менеджмента: учебно-практическое пособие. – М.: АО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2010. – С. 27.
- 2 Питерс Т., Уотермен Р. В поисках эффективного управления. – М.: Прогресс, 1996. – С. 15–45.
- 3 Eyre E.C. Mastering Basic Management. MacMillian press, UK. 1993. – С. 7.
- 4 McGowen K. SADT (Structure Analysis and Design Technique), USA, 1992. – С. 10.
- 5 Мельник М.В. Анализ и оценка систем управления на предприятиях. – М.: Экономика, 2011. – С. 104.
- 6 Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 2009. – 284 с.
- 7 Глухов В.В. Управление производством. – СПб.: Прогресс, 2012. – 140 с.
- 8 Ещенко В.Д. Научная организация труда управления / под ред. А.Н. Щербаня. – М.: Экономика, 2011. – 165 с.

Аңдатпа

Мақалада теоретикалық зерттеу негізінің концепциясы мен менеджмент теориясына сын шолу мәліметі келтірілген. Кәсіпорынның тиімді менеджментін мақсатты ұйымдастыру басқару тәсілдерін оңтайландыруға, оның әртүрлі ұйымдастырушылық, экономикалық және ақпараттық-технологиялық блоктары бойынша жүйелік менеджменттің түбегейлі нақтылауына негізделген. Кәсіпорынның осындай менеджментінің арқасында, оның барлық құраушылары белсендіріліп, бақылау әсерінің тиімділік деңгейін, әсіресе оны бағалаудың тиімді әдіснамалық құралын әзірлеу кезінде анықталады. Кәсіпорындарды басқарудың кез-келген жүйесінің тиімділігі ұйымның мақсаттарына қол жеткізуде оның үлесімен анықталады. Қазіргі менеджменттің түсіндірмесі кәсіпорындарды басқарудың оңтайлы, тиімді және тұтас тәсілдері ретінде менеджменттің жүйелік және технологиялық тәсілдерін біріктіреді. Қазіргі кезеңде өнеркәсіптік кәсіпорындарды басқару өзара байланысты басқару, өндіріс және қамтамасыз ету жүйесі және өз кезегінде, бүкіл жүйенің тиімді жұмысына ықпал ететін жаңа ақпараттық технологиялар мен басқару әдістеріне негізделген басқа үрдістерді қарастыру керек. Кәсіпорындарды басқарудың кез-келген жүйесінің тиімділігі ұйымның мақсаттарына қол жеткізуге қосқан үлесімен анықталады, ол кәсіпорынның өндірістік бағдарламасын жүзеге асырудың әртүрлі сатыларында басқару әсерінің жоғары тиімділігін қамтамасыз ететін мақсатты компоненттерді анықтауын болжайды. Экономикалық реформаларды сәтті жүзеге асыру көп жағдайда кәсіпорындардағы менеджменттің ұйымдастырылуына байланысты.

Тірек сөздер: менеджмент, кәсіпорын, процесстік менеджмент, жүйелі тәсіл, басқару, ақпарат.

Abstract

This article provides an overview critical material that contains theoretical studies of basic concepts and theories of management. The purposeful organization of effective management of a firm is based on optimization of managerial approaches, detailed specification of the system management in its various organizational, economic and information-technology units. With such management of an enterprise almost all of its components are activated and allow determining the level of effectiveness of control action, especially in the development of efficient methodological instruments for its assessment. The effectiveness of any enterprise management system is determined by its contribution to achieve goals. Modern management interpretations integrate system and process approaches to management, as the most optimal, effective and holistic approach to enterprise management. At the present stage, the management of an industrial enterprise must be viewed as a system of interrelated managerial, production, supplying and other processes based on new information technologies and management methods, the improvement of which, in turn, will contribute to the effective operation of the entire system. The effectiveness of any enterprise management system is determined by its contribution to the achievement of the organization's objectives, which involves the identification of target components that ensure high effectiveness of management influence at various stages of the enterprise's production program implementation. The successful realization largely depends on enterprise management

Key words: management, enterprise, process management, system approach, information.

О.И. НАЗАРОВА,¹
ст. преподаватель.
У.Б. КАБДУАЛИЕВ,¹
магистр финансов.
А.В. ТКАЧЕВ,¹
магистр экономики.
Кокшетауский университет
им. Абая Мырзахметова¹

ЭФФЕКТИВНОЕ ПРИМЕНЕНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ КАК РЕШАЮЩИЙ ФАКТОР УСПЕХА В БИЗНЕСЕ

Аннотация

С точки зрения микроэкономики, маркетинг – это система функционирования конкретного предприятия (фирмы). В процессе анализа, планирования и проведения маркетинговых мероприятий руководителям требуется информация о состоянии рынка: клиентах, конкурентах и т.д. Маркетинговые исследования – один из инструментов, обеспечивающих формирование и функционирование этой системы, а именно комплекс мероприятий, предполагающих сбор, регистрацию и анализ информации (о клиентах, конкурентах, ценах и других составляющих рынка) с целью облегчения процесса принятия ответственных управленческих решений. Маркетинговые исследования необходимы в первую очередь для получения информации, потому что именно достоверная информация позволяет, во-первых, снизить риск принятия решений, приводящих к неблагоприятному исходу, во-вторых, с большей вероятностью принимать решения, оптимальные для развития компании. Маркетинговые исследования обеспечивают до 80% рыночного успеха, однако не сами по себе, а при условии, что решения, определяющие управленческую деятельность, осуществляются на их основе. Поэтому использование маркетинговых исследований в условиях современного рынка не только полезно, а просто необходимо для успешного ведения бизнеса и конкурентоспособности фирмы. В зависимости от целей и объемов, отпускаемых на это средств фирма может выбрать любой из вариантов проведения маркетинговых исследований. На момент исследования можно утверждать, что большинство фирм либо имеют собственное маркетинговое подразделение, либо заказывают отдельные однократные исследования. Необходимо отметить, что тем компаниям, которые по роду своей деятельности нуждаются в постоянном получении информации или получении самых последних и свежих данных, следует отдать предпочтение мониторингу рынка.

Ключевые слова: маркетинговые исследования, каузальные исследования, фокус-группа, инсайт, бренд, респондент.

Маркетинговые исследования – это целенаправленная и постоянная деятельность, в основе которой лежат методы различных наук (экономические, социальные, психологические, математические и др.). Основная функция маркетинговых исследований заключается в сборе, обработке, анализе и интерпретации информации маркетингового значения для решения проблем компании (фирмы, предприятия, организации, субъекта рынка).

Руководители крупных предприятий, задумавшись об успешном развитии своего бизнеса, задумываются и о пользе маркетинговых исследований. Информация, полученная в ходе проведения маркетинговых исследований, нужна для получения практических знаний о среде, которые позволят обезопасить свое дело. Важнейшие управленческие решения, которые приводят компанию на выгодные позиции на рынке товаров и услуг, основываются именно на информации, полученной на основе маркетинговых исследований.

Однако часто маркетинговые исследования рассматриваются слишком узко, просто как процесс сбора и анализа данных для того, чтобы кто-нибудь другой мог их использовать. Необходимо подчеркнуть, что компания только тогда может обеспечить себе значительные конкурентные преимущества, когда будет творчески использовать полученную маркетинговую информацию.

Таким образом, мы согласимся с мнением Голубкова Е.П., Белявского И.К. о том, что маркетинговые исследования – это источник информации, необходимой непосредственно для принятия решений, а не только для оценки результатов решений, принятых ранее [1]. Но сами по себе маркетинговые исследования не могут гарантировать успех фирме. Ключ к успеху в бизнесе – это разумное использование результатов маркетинговых исследований.

С развитием научных достижений и общественного сознания методические основы маркетингового исследования подвергаются изменениям. Все возникшие задачи решаются с применением самых различных методов и приемов. Рабочий инструментарий маркетинговых исследований – это целенаправленный выбор методов для решения поставленных задач.

Маркетологи-практики признают качественные методы основным арсеналом маркетинговых исследований, так как это один из самых быстрых способов получения информации, на основании которой можно принимать стратегические управленческие решения. Именно качественные методы маркетинговых исследований позволяют глубже проработать природу объекта, анализировать смыслы, искать причины [2].

В современных условиях функционирования предприятий грамотное, профессиональное и целенаправленное проведение маркетинговых исследований позволяет самому предприятию объективно оценить свои рыночные возможности и выбрать те направления деятельности, где достижение поставленных целей становится возможным с минимальной степенью риска и с большей определенностью. Поэтому возникает необходимость проведения исследований собственными силами с помощью сложившейся системы маркетинговых исследований.

От характера существующей в компании проблемы зависит, будет ли исследование зондирующим (поисковым), дескриптивным (описательным) или каузальным [3].

Если руководитель ставит цель уточнения проблемы, углубления изучения рыночной ситуации, поиска идей или сути события, то он опирается на зондирующие (поисковые) исследования. В них не ставится цель найти неопровержимые доказательства правильности того или иного образа действий. Потребность в зондирующем исследовании обычно возникает в случае, когда фирма имеет дело с нечетко сформулированными проблемами: «Объемы продаж торговой марки X падают, а мы не знаем почему», «Проявит ли рынок интерес к нашему новому товару?» В таких случаях аналитик может получить большое число разнообразных ответов. Так как проверять правильность каждого из них непрактично, проводится зондирующее исследование: устанавливается наиболее вероятное объяснение, которое затем проверяется эмпирически. Используемые методы при данном исследовании – статистическая обработка данных и качественное исследование.

Широкий спектр исследовательских целей охватывают дескриптивные (описательные) исследования, которые отвечают на вопросы «кто?», «что?», «когда?», «где?», «как?». Следовательно, руководитель компании ставит цель определить частоту наступления того или иного события или связь между двумя переменными. В отличие от зондирующих исследований дескриптивные исследования исходят из более четкого понимания проблемы. Методы – анализ вторичных данных, наблюдение и коммуникационные методы. Большинство маркетинговых исследований относится именно к дескриптивному типу.

Наиболее претенциозная форма исследования, связанная с установлением причинно-следственных связей – каузальные исследования. Характер этой связи известен заранее и его лишь необходимо подтвердить или объяснить. Каузальные исследования проводятся в форме управляемого эксперимента для регистрации изменений, происходящих в условиях специально спланированного маркетингового эксперимента, в ходе которого искусственно создается контролируемая маркетинговая среда. Они дают возможность исследователю сделать заключение о существовании причинной связи между событиями или значениями параметров. Каузальные исследования слабо подвергаются сравнениям и являются стратегически важными для заказчика. В качестве результатов каузальных исследований формируются принципиально новые аналитические материи, на основании которых компания заказчика получает возможность действовать точно, а не «наугад», возникает новое понимание реалий функционирования бизнеса, позволяя компаниям быть подготовленными к потенциальным негативным сюжетам и эффективно использовать открывающиеся возможности. Появляются гипотезы, не существовавшие до момента проведения исследования, которые не всегда приходят в голову участникам, находящимся «в теме» [4].

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что зондирующие и дескриптивные исследования должны предшествовать анализу причинно-следственных связей и выступать в качестве предварительных этапов.

Маркетологи-исследователи утверждают, что каждое исследование требует четкой постановки целей проведения исследования, так как существует огромная разница между проведе-

нием различных подходов исследования, что предполагает получение принципиально неодинаковых результатов, и недооценивать это нельзя.

Возникает вопрос: всегда ли компания четко знает, когда же стоит применять исследования того или иного типа? Конечно, если о проблеме известно мало, обычно начинают с поисковых исследований. Проводятся они и тогда, когда проблема нуждается в более точном определении, когда нужно выявить возможные направления действий, когда необходимо разработать гипотезы, поставить исследовательские вопросы, разбить ключевые переменные на зависимые и независимые. В то же время далеко не обязательно начинать исследования с поискового этапа.

Обычно, чтобы не ошибиться, проводится комплексное исследование, т.е. вслед за поисковыми исследованиями для проверки выдвинутых гипотез обычно применяются описательные или причинные исследования. Довольно часто описаны случаи из практики, когда полученные в конечном итоге результаты оказываются настолько неожиданными, что их трудно проинтерпретировать. Тогда можно вновь провести поисковые исследования.

Необходимо отметить, что эффективность инструмента встраивания в практику не определяет качество результатов. Результаты маркетингового исследования в первую очередь зависят от профессионализма исследователя и, конечно, процедуры применения метода для решения поставленных задач.

В современных условиях экономики знаний главным конкурентным преимуществом страны является ее человеческий потенциал. Именно человеческий потенциал делает возможным осуществление инноваций, достижение высокой конкурентоспособности [5].

Решение поставленных задач требует использования соответствующих методов сбора информации, ее анализа и прогнозирования. Это предполагает создание маркетинговой информационной системы. Методы и процедура сбора маркетинговой информации определяются в первую очередь видом информации, которая классифицируется на первичную и вторичную.

Специалисты рекомендуют начинать работу с изучения данных, имеющихся во вторичных источниках. Только в том случае, если каких-либо фактов будет не хватать, целесообразно проводить работу по поиску первичных данных. Авторы книг по маркетингу описывают четыре основных метода сбора первичной информации: наблюдение, эксперимент, имитацию, опрос. Как мы уже отмечали, выбор того или иного метода сбора информации определяется целью и задачами проведения маркетинговых исследований.

Субъектам рынка, чтобы своевременно реагировать на рыночные изменения, необходимо понимать своего потребителя и общие тенденции на рынке, отслеживать действия конкурентов. С самого начала заказчик должен понимать, что результатом маркетинговых исследований не являются какие-то материальные ценности, которые можно поставить на баланс компании. По итогам такого исследования в головах руководителей, принимающих решения, изменяется, дополняется или расширяется видение рынка, уточняется представление о потребителях.

На встречах с предпринимателями-заказчиками они высказывали мнение о том, что неоднократно проводимые исследования заканчивались примерно одним и тем же: результаты исследования не давали новой информации, они просто подтверждали уже сложившееся у компании понимание рынка или, затратив много времени и средств, результаты так и не использовались в работе, так как за это время ситуация на рынке претерпела изменения. Поэтому среди руководителей-заказчиков существует мнение, и к нему необходимо прислушаться, что у маркетинговых исследований слишком большая погрешность. Поэтому для понимания ситуации на рынке многие компании предпочитают выпускать на рынок продукцию пробными партиями и проводить самостоятельные исследования путем наблюдения за тем, как растет аудитория, покупательная способность населения и т.д. И только увидев положительный результат, продукция запускается в массовое производство. Очень важно общение с клиентами, компаниями-поставщиками, производителями. Это должен делать сам руководитель, а не только отдел маркетинга.

Как мы уже отмечали, довольно большой процент компаний проводит маркетинговые исследования своими внутренними силами. Наряду со стандартными, известными методиками проведения исследования применяются и совершенно новые, которые на практике показали положительные результаты:

- ♦ глубинные интервью (in-depth interview). Под глубинным интервью понимают неструктурированное, прямое и личное интервью, которое в общем виде представляет собой неформальную, свободную по форме беседу. Это касается ведения разговора в компании друзей. Ин-

тервьюер строит беседу, следуя заранее разработанному сценарию, но активно выводит респондента на открытое, «живое» обсуждение темы. Метод глубинного интервью применяется в основном в зондирующих исследованиях, направленных на поиск и построение рабочих гипотез. В диалоге могут раскрыться новые нюансы;

- ♦ применение метода дедукции для получения результатов анализа данных о ситуациях потребления, потребителях и продукте, в ходе которых формулируются инсайты. В маркетинге инсайт означает ожидания потребителя от конкретного продукта. Правильно подобранный инсайт приводит к росту продаж и популярности продукта;

- ♦ проведение нестандартных фокус-групп. В основе лежит специальная форма глубинного интервью, проводимого в группе. В процессе фокус-группы участники свободно обмениваются мнениями под руководством опытного ведущего (модератора). Можно объединить в одной группе несовместимых на первый взгляд респондентов. В ходе дискуссии обнаруживаются интересные и нестандартные инсайты;

- ♦ организация поединка между лояльными пользователями бренда и потребителями конкурентной марки. Аргументы, высказанные в ходе спора, эмоции и сами слова – источник информации для маркетолога;

- ♦ продолжительное по времени наблюдение за поведением потребителя. Наблюдая за поступками и действиями потребителей при выборе товаров, за ситуациями, за реакцией различных групп на рекламу и т.д., можно получить «живую» информацию для развития бизнеса [6];

- ♦ маркетинг совместного творчества (co-creative marketing) – это одна из новых тенденций в маркетинге, сторонники которой считают, что наиболее востребованным товаром в современном обществе становятся не материальные ценности, а эмоции, впечатления и мечты. В настоящее время потребителю нужен не просто товар, ему хочется получить удовольствие от самого процесса его покупки. В создавшихся условиях преуспевать будут те компании, которые смогут предоставить своим клиентам не только товары и услуги, но и положительные эмоции;

- ♦ co-creative блог, в котором каждый потребитель получает возможность напрямую общаться с дизайнерами, конструкторами, разработчиками товаров. Высказывая свои пожелания, респонденты помогают максимально эффективно разрабатывать новые продукты;

- ♦ анализ профиля респондента в социальных сетях (друзья, любимые страницы, посты и пр.);

- ♦ определение скрытых потребностей через анализ блогов и рекламных постов, которые продвигают бренды [6];

- ♦ домашние визиты к клиентам. Исследователи могут проводить целый день в домах людей, для того чтобы получить информацию для решения возникшей проблемы;

- ♦ экспертное интервью – проводится по технологии глубинного интервью, но респондентами в данном случае являются «отраслевые эксперты» – менеджеры компаний, отраслевые аналитики, журналисты и прочие лица, осведомленные по вопросам исследования лучше остальных в силу своей профессиональной деятельности. Если цели исследования подразумевают зондирование определенных тем, экспертный опрос будет лучшим решением в таких случаях;

- ♦ тайный покупатель. Как комментируют некоторые практики-маркетологи, тайный покупатель может показать, насколько качественно предоставляется услуга. Целью данного исследования является проверка работников при общении с клиентами и покупателями, где обращается внимание на профессионализм, качество предоставляемой услуги и общее отношение продавца к клиенту. Однако мы хотели бы отметить, что довольно часто на роль тайного покупателя набираются случайные люди «с улицы»: студенты, безработные и т.д., которые зачастую некомпетентны в вопросах работы на рынке предоставления товаров и услуг и могут нанести компании больше вреда, чем пользы. Поэтому на всех этапах проведения маркетинговых исследований должны быть задействованы только профессионалы своего дела.

Накопленную информацию необходимо изучить, систематизировать и проанализировать. В результате составляется отчет, подводятся итоги. Но главное – применить все эти данные на практике, отталкиваясь от изначальной цели. А правильно подобранные методы проведения маркетинговых исследований помогут добиться максимально эффективного результата. Большинство практиков утверждают, что эффект маркетинговой деятельности заключается в росте объемов продаж и прибыли.

По нашему мнению, на конечные результаты влияют, кроме маркетинга, и другие составляющие потенциала предприятия – менеджмент, кадры, производственные возможности (обо-

рудование, технология), финансы, поэтому такая оценка является слишком упрощенной. Однако не следует недооценивать маркетинговые исследования, которые снижают риски выхода на рынки с новыми товарами, позволяют определить наиболее важные стратегические задачи на различных стадиях жизненного цикла товара. Роль правильной организации и проведения маркетингового исследования настолько высока, что цена ошибки будет равна цене упущенных возможностей бизнеса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финпресс, 2012.
- 2 Белявский И.К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз: учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2012.
- 3 Багиев Г.Л., Тарасевич В.М. Маркетинг: учебник для вузов. – 3-е изд. – СПб.: Питер, 2010. – 576 с.
- 4 Овчинникова М.В. Алгоритм оценки качества данных экспертного опроса // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. – 2015. – № 5. – С. 172–176.
- 5 Титков А.А., Куязова С.К. Разработка методики оценки влияния человеческого потенциала на экономическое развитие, инновационность предпринимательства и процессы дедолларизации // Вестник университета «Туран». – 2016. – № 4(72). – С. 48–53.
- 6 Давлетова М.Т. Внедрение инноваций интернет-рекламы в деятельность компаний в Казахстане // Вестник университет «Туран». – 2016. – № 4(72). – С. 93–98.

Аңдатпа

Микроэкономика тұрғысынан, маркетинг – нақты кәсіпорынның (фирманың) жұмыс істеу жүйесі. Маркетингтік іс-шараларды талдау, жоспарлау және өткізу үдерісінде басқарушылар нарықтың жағдайы туралы ақпаратты қажет етеді: тұтынушылар, бәсекелестер және т.б. Маркетингтік зерттеулер – бұл жүйенің қалыптасуы мен жұмыс істеуін қамтамасыз ететін құралдардың бірі, атап айтқанда, жауапты басқарушылық шешімдерді қабылдау үдерісін жеңілдету үшін ақпарат жинау, тіркеу және талдаудан (клиенттер, бәсекелестер, бағалар және басқа нарық құрамдас бөліктері туралы) тұратын іс-шаралар жиынтығы. Маркетингтік зерттеулер бірінші кезекте ақпаратты алу үшін қажет, өйткені, біріншіден, сенімді ақпарат қана жайсыз нәтижеге әкелетін шешімдер қабылдау тәуекелін азайтады, екіншіден, компанияның дамуына оңтайлы шешімдерді үлкен ықтималдықпен қабылдайды. Маркетингтік зерттеулер өздігінен емес, бірақ басқарушылық қызметті анықтайтын шешімдер олардың негізінде жүзеге асырылу шартымен ғана 80%-ға дейін нарық табыстылығын қамтамасыз етеді. Сондықтан қазіргі заманғы нарықтағы маркетингтік зерттеулерді пайдалану тек пайдалы емес, сонымен қатар бизнесті ойдағыдай жүргізу және фирманың бәсекеге қабілеттілігі үшін қажет. Фирма бөлген қаражаттың мақсаттарына және көлеміне байланысты маркетингтік зерттеулер жүргізудің кез-келген нұсқаларын таңдай алады. Зерттеу барысында фирмалардың көпшілігінде өздерінің маркетингтік бөлімшелері бар немесе өздігінше бір мәрте жүргізілетін зерттеуге тапсырыс беретінін айтуға болады. Өздерінің қызметінің сипаты бойынша үнемі ақпаратты немесе соңғы және жаңа деректерді алуды қажетсінетін компаниялар нарық көрсеткішін артық көруі керек.

Тірек сөздер: маркетингтік зерттеулер, каузальды зерттеу, фокус-топ, инсайт, бренд, респондент.

Abstract

From the point of view of microeconomics, marketing is a system of operation of a particular company (firm). In the process of analysis, planning and marketing managers need information about the state of the market: customers, competitors, etc. Marketing research is a tool that provides the formation and functioning of this system, namely, the complex of activities involving the gathering, recording and analysis of information (about customers, competitors, prices, etc. components of the market) to facilitate the process of making responsible management decisions. Marketing research is needed in the first place for information, because reliable information allows, first, to reduce the risk of decision-making, leading to adverse outcome, and secondly, more likely to make decisions optimal for the development of the company. Marketing researches provide up to 80% of market success, however, not by themselves, but under the condition that the decisions that determine the management activities are carried out on their basis. Therefore the use of marketing research in today's market is not only useful, but absolutely necessary for successful business and competitiveness of the firm. Depending on the purpose and volume of the withdrawn funds, the firm can choose any of the options for marketing research. At the time of the study, it can be argued that the majority of firms have their own marketing division of the firm, or order a separate one-time studies. It should be noted that those companies which by the nature of their activities need constant information or the most recent and fresh data, should prefer the monitoring of the market.

Key words: marketing research, causal research, focus group, insight, brand, respondent.

Е.Е. ГРИДНЕВА,¹
к.э.н., профессор.
Г.Ш. КАЛИАКПАРОВА,¹
PhD, доцент.
Академия «Кайнар»¹

ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ДЛЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Аннотация

Используя цепочку создания ценности и применение такого инструмента менеджмента, как ключевые факторы успеха, компании обретают конкурентное преимущество, если делают каждый из видов стратегической деятельности эффективнее, чем их конкуренты. Кроме того, компании являются частью более большой системы создания ценности и могут улучшить результаты своей деятельности, эффективно организовывая работу как с поставщиками, так и с каналами дистрибуции. Авторами раскрыта специфика стратегий создания конкурентных преимуществ малого и среднего бизнеса, определены преимущества и методы использования интернета в малом и среднем бизнесе, который является эффективным инструментом поиска новых клиентов. Сотрудничая с поисковыми системами, предприятия малого и среднего бизнеса могут нацеленно рекламировать свои товары и услуги, используя электронные доски объявлений, сайты социальных сетей, рассылку видеороликов и др. Следует помнить, что конкурентное преимущество достигается при предоставлении той ценности, которая понятна для покупателя. Если покупатель не понимает ценности товара, то он не будет пользоваться спросом. В статье представлена японская управленческая система «кайдзен», применяемая предприятиями малого и среднего бизнеса, и возможности её применения в Казахстане. Основная идея «кайдзен» заключается в том, что без совершенствования не должно проходить ни дня. В соответствии с философией «кайдзен» приветствуются небольшие улучшения, не требующие значительных инвестиций и вовлечения всего персонала в данный процесс.

Ключевые слова: ключевые факторы, инструменты, конкурентоспособность, преимущество, стратегия, малый бизнес, средний бизнес.

Проблемы конкурентоспособности малого и среднего бизнеса (МСБ) являются одной из приоритетных задач в Казахстане. Развитию МСБ в Казахстане уделяется особое внимание. Оно включено в приоритетные направления стратегии Казахстана–2050 и в ежегодные послания Президента Н.А. Назарбаева к народу Казахстана: «Если хотите, чтобы ваши производства работали, сегодня будьте конкурентоспособными. Если то, что мы производим, не окупает затрат, ничего не получится». Главные направления, указанные в этих программных документах, ставят серьезные задачи перед наукой, разрабатывающей основные направления развития малого и среднего бизнеса.

Интеграция в мировое сообщество требует от казахстанских компаний ожесточенной конкурентной борьбы, включающей улучшение качества товаров и услуг, минимизацию затрат, максимизацию прибыли и работу над другими факторами конкурентоспособности. В этих условиях государство не всегда может оберегать отечественные предприятия от глобальной конкуренции, так как многие защитные барьеры, направленные на поддержку отечественных предприятий, перестают действовать. Поэтому проблемы, связанные с конкурентоспособностью и стратегическим развитием МСБ, привлекают все большее внимание как зарубежных, так и отечественных различных общественных кругов: ученых, бизнесменов, политиков, журналистов. Вместе с тем данные проблемы нуждаются в дальнейшем исследовании из-за растущих потребностей в обществе и быстроменяющейся глобальной экономики.

Целью исследования данной темы стал обзор некоторых популярных мировых стратегий, которые используются для достижения конкурентного преимущества предприятиями, и предложение некоторых рекомендаций по усилению конкурентоспособности отечественного МСБ.

В мировой практике используется методология создания и реализации конкурентных преимуществ на основе теории ценности, под которой подразумевается нечто особенное, которое необходимо сохранить и иметь в перспективе. Под конкурентным преимуществом понимается нечто ценное, которое дает определенное превосходство перед конкурентами.

Одним из важных факторов конкурентоспособности предприятий малого бизнеса считается их легкая способность приспосабливаться к небольшим по количеству потребностям потребителей, увеличение себестоимости за счет эксклюзивности, особенности выбранного товара или услуги. Как правило, предприятиям малого бизнеса свойственна маневренность и гибкость в выборе выпускаемого товара, изготавливаемой продукции. Этим предприятиям легче перестроить производство в зависимости от сезонности, спроса, моды, интересов населения, в некоторых случаях даже кардинально меняя сферу деятельности, производство.

Конечно же, основным недостатком малого бизнеса является ее низкая технологичность. Также к проблемам малого бизнеса можно отнести относительную скудность капитала. Зато проблемы перепроизводства достаточно низки в сравнении с крупным производством. Здесь одним из важных факторов является высокая предприимчивость, одним из главных преимуществ является то, что малый бизнес в большой степени независим, у него низкие бухгалтерские издержки, затраты на управление и на рекламу.

Среднему бизнесу, конечно же, приходится несколько сложнее, чем мелкому, но тем не менее легче, чем крупному бизнесу. Средний бизнес отличается от мелкого и крупного своей масштабностью. Ему отведена огромная роль связующего звена между малыми и крупными предприятиями, а также частными пользователями.

Большая часть работоспособного населения сейчас занята в сфере среднего бизнеса, отсюда определяется социальное благосостояние общества. Финансовые возможности среднего бизнеса выше, чем у мелкого бизнеса, следовательно, здесь речь идет уже о более высокотехнологичном оборудовании, росте доходности, внедрении инноваций. Средний бизнес, в отличие от мелкого, может больше расширять рабочие места, так же как и мелкий бизнес быстрее адаптируется к изменяющимся экономическим ситуациям.

Говоря о конкурентоспособности, важно компаниям правильно оценивать свои экономические возможности, анализируя ситуацию на рынке и внутри компании. Находясь в тяжелом финансовом положении, есть смысл подумать о слиянии со своими конкурентами, таким образом увеличивая долю рынка и повышая прибыльность компании. А может быть, повернуть деятельность предприятия совсем в другое русло, выпускать другую продукцию или расширить ассортимент выпускаемой продукции, переориентировать рынки сбыта, другими словами, диверсифицировать производство.

Необходимо отметить, что компании обладают конкурентными преимуществами, если их прибыль выше, чем прибыль конкурентов. Наиболее высокие доходы дают возможность в будущие проекты инвестировать нераспределенную прибыль, удерживая, лидерство на рынке данной отрасли. Если лидерство сохраняется в течение продолжительного времени, то можно говорить о неизменном конкурентном преимуществе. Для создания конкурентных преимуществ необходимо знать о ключевых факторах успеха (КФУ).

Т. Зиммерер утверждает, что данный термин определяет способность компании конкурировать успешно в индустрии. Другое определение приводят А. Бойнтон и Р. Змуд, определяя КФУ как сферы, в которых бизнес должен быть успешным. В связи с этим данные области представляют элементы бизнеса, требующие специального и постоянного внимания в целях получения высоких результатов. КФУ включают жизненно важные вопросы для текущей операционной деятельности компании и ее будущего успеха [4, с. 22].

На наш взгляд, ключевые факторы успеха малого и среднего бизнеса зависят от внешних и внутренних факторов. Внешние факторы успеха – среда, в которой находится бизнес, спрос, предложение, стабильность предприятия, потенциал отрасли.

Внутренние факторы успеха, действующие внутри организации:

- ♦ возможность внедрения инноваций и технологий в производственный процесс, учитывая современные тенденции развития и создания нового пионерного товара или товара рыночной новизны;
- ♦ современное производство (экономия на масштабах, при создании производства с минимальными издержками и отличным качеством, со снижением количества бракованного товара);
- ♦ строгий контроль над затратами;
- ♦ квалифицированные, порядочные работники;

- ♦ финансовые возможности предприятия;
- ♦ маркетинг (фосстис), методы распределения товара (логистика), низкие расходы при реализации товаров и услуг.

При определении стратегии компании необходимо проанализировать предприятие для выявления ключевых факторов успеха. Любой бизнес имеет переменные, которые определяют относительный успех на рынке. Выявление и манипулирование этими контролируемыми переменными способствуют получению конкурентных преимуществ. Т. Зимерер приводит в качестве примера владельца ресторана, который выделил для себя следующие факторы успеха: строгий контроль над затратами, квалифицированные, порядочные работники, тщательный выбор месторасположения, высокое качество еды, последовательность, чистота, дружелюбный и внимательный сервис.

Немаловажная роль в управлении качеством отводится государству, особенно на первых стадиях. Это особенно важно для Казахстана, где движение за повышение качества только началось, при этом главным объектом влияния государства должно быть установление норм качества и поведение людей по поводу качества, то есть мотивация. Например, в Японии построена новая культура непрерывного совершенствования качества, где любой работник думает, что он выполняет две основные задачи: создает и улучшает товар. Этот подход получил название «кайдзен» (Kaizen).

Смысл слова «кайдзен» заключен в постоянном совершенствовании, в котором участвуют все представители работников компании – топ-менеджмент, средний менеджмент и рабочие. Одна из идей «кайдзен» состоит в том, что в целях выживания и получения дохода организация должна направить свои усилия на удовлетворение и обслуживание потребителя посредством постоянного совершенствования. Это главный ключ успеха Японии в конкурентной борьбе [3, с. 199].

Различные источники литературы подтверждают, что идея «кайдзен» актуальна не только для крупного бизнеса, но и для компаний МСБ [7, с. 30].

Дж. Сокефан и другие проводили исследования, как техника «кайдзен» влияет на рентабельность и жизнеспособность малого и среднего бизнеса, проанализировав 2685 предприятий МСБ. Исследования показали, что субъекты МСБ, которые внедрили технику управления затратами «кайдзен», были более успешны в получении информации о затратах и это приводило к их выживанию и прибыльности в отличие от других компаний [7, с. 13].

На инновационный процесс «кайдзен» может влиять следующими способами. Во-первых, систематическим совершенствованием, которое увеличивает мотивацию всей организации, что приводит к возникновению новых идей и позитивно влияет на их генерацию. Под термином «совершенствование» понимается улучшение существующих стандартов. Его можно разбить на два элемента: «кайдзен» и инновации. «Кайдзен» означает небольшие улучшения в процессе обычной деятельности, не меняющие радикальным образом бизнес. В свою очередь инновации требуют значительных инвестиций в основные средства и существенный пересмотр основной деятельности. В таблице 1 показано различие между ведением бизнеса японских и западных компаний.

Таблица 1 – Японская и западная концепции разграничения функций [4, с. 29]

Концепции разграничения функций		
Японская		Западная
Высший менеджмент	Инновации	Инновации
Средний менеджмент	Кайдзен	
Мастера	Поддержание	Поддержание
Рабочие		

Как видно из таблицы, японские компании вовлекают в «кайдзен» всех работников компании, начиная с рабочего класса и заканчивая топ-менеджментом, а западные компании сфокусированы в основном на инновациях.

Второй способ – постоянное исследование и освоение новых знаний, что приводит к процессу генерации, оценки, отбору идей и планированию инноваций.

Для того чтобы реализовать вышеперечисленные способы, необходимо создание системы, информации и коммуникаций, которые способствуют каналам связи между сотрудниками организации, нацеленными на решение взаимосвязанных задач. Вследствие этого мы получаем «петлю взаимного усиления», в которую включаются заинтересованные лица, то есть группы людей (отдельные и действующие лица) и даже организации, на которых так или иначе влияет или может повлиять инновация. К ним могут относиться сотрудники, заказчики, поставщики, конкуренты и другие заинтересованные лица, которые участвуют в обмене какими-либо ресурсами, играя при этом определенную роль в системе ценности и разработке новых направлений бизнеса.

Высказывание в отношении японской теории приводит М. Портер [5, с. 235], делая различия в стратегии и операционной эффективности. М. Портер отмечает стратегическое позиционирование – это определенный подход организации в осуществлении классических видов деятельности различными путями или осуществлении видов деятельности, отличных от конкурентов, а операционная эффективность подразумевает осуществление схожих видов деятельности лучше, чем у конкурентов. И если компании конкурируют исключительно в операционной эффективности, это приведет к жесткому соперничеству и агрессивному поведению.

М. Портер отмечает исследователей Мариико Сакакибара и Хиротаки Такеучи, которые утверждают, что японские компании, за исключением Sega, Sony, Cannon, в меньшей степени были нацелены на достижение особых стратегических позиций. Они отмечают, что угроза конкуренции японского стиля становится более очевидной. В результате такой политики формируется конкуренция, в которой никто не останется в выигрыше и уменьшится способность компании к долгосрочному инвестированию в бизнес [1, с. 105–106].

Одним из инструментов конкурентных преимуществ МСБ является электронный менеджмент (интернет). Через интернет компании малого и среднего бизнеса могут стать глобальными, реализуя свои товары далеко за пределами их основного месторасположения. Что касается затрат, интернет является низкзатратным инструментом, с помощью которого компании могут демонстрировать свое предложение.

П. Харриган и другие также подчеркивают важность интернет-коммуникаций для МСБ. Для того чтобы малый бизнес использовал свои уникальные конкурентные преимущества в менеджменте отношений с клиентами, владельцы/управленцы бизнеса должны учитывать выгоды использования интернет-технологий в целях улучшения эффективности и продуктивности их маркетинга [6].

По мнению И. Дьюхейма, интернет в значительной степени способствует появлению небольших компаний, так как не требует от владельцев бизнеса инвестирования крупных средств. В настоящее время любой человек или группа людей могут создать свой веб-сайт или заняться бизнесом через интернет [2].

Ярким примером может служить китайская компания «Xiaomi», дословный перевод которой – «маленький риск». Эта маленькая компания, которая превратилась в крупнейшего производителя электроники. Компания зарегистрирована 10 апреля 2010 г. и осуществляла только прошивку для телефонов. В «Xiaomi» понимали, что на одной прошивке компания не сможет развиваться, поэтому стали создавать свои мобильные телефоны. В настоящее время «Xiaomi» выпускает 5–6 новых моделей в год и занимает 3-е место в мире по количеству проданных телефонов (70–80 млн.), при этом постоянно наращивает свои производственные мощности. Вместе с тем, несмотря на такие объемы производства и такой модельный ряд, «Xiaomi» не имеет своих заводов.

Схема производства выглядит следующим образом: компания собирает предварительные заказы со своего сайта и крупных розничных сетей или интернет-магазинов, после чего размещает заказ на сборку устройств у одного из производителей Fox Conn или Pegatron, поэтому заказать «на старте» модель напрямую у компании практически невозможно. Зачастую первые

партии производятся за счет предварительных заказов. В первую очередь аппараты достаются тем, кто оплатил товар, чаще всего это крупные интернет-магазины или посредники.

В последние годы компания отходит от этой схемы, однако эта схема выгодна, так как компания не вкладывает свои деньги в оборот и мало чем рискует. За счет этого «Xіomi» удается держать цены почти на уровне себестоимости. «Xіomi», помимо мобильных телефонов, реализует практически все (бытовую технику, зубные щетки, видеокамеры, «умные часы» и т.п.). Такие компании, как Meizu и Sony, точно так же производят аналогичную продукцию.

Конкурентное преимущество «Xіomi» заключается в том, что компания производит нетипичные для производства электроники товары (кроссовки, респираторы, чемоданы, удлинители, игрушки и др.). Не все устройства разработаны в самой компанией. «Xіomi» «штампует» свой логин на уже готовую продукцию других компаний, таким образом, в выгоде остаются обе стороны. Компания-производитель получает мощный PR-толчок и наращивает продажи, а «Xіomi» не тратится на разработку девайса.

Более разнообразные опции использования интернета предлагает Б. Зукаро, руководитель маркетинговой группы компании Google Inc.: реклама при поиске, контекстная и демонстрационная реклама, геотаргетинг, локальные справочники и доски объявлений, телефонный маркетинг, аффилированный маркетинг, интернет-видео, продажа пакета товаров и услуг и др.

Из вышеизложенного материала можно сделать следующие выводы:

- ♦ для успешного ведения отечественного МСБ необходимо на практике применять концепцию ключевых факторов успеха в управлении предприятиями, что позволит сфокусировать свое внимание на основных аспектах своего бизнеса и способствовать получению конкурентных преимуществ;

- ♦ важно определить по степени наиболее важные и второстепенные факторы конкурентоспособности предприятия, необходимо знать свои потенциальные возможности, правильно оценивая факторы успеха;

- ♦ использование концепции «кайдзен» также должно улучшить положение дел МСБ, где основной акцент направлен на систематическую мотивацию и совершенствование всей организации.

В настоящее время в Казахстане МСБ применяет интернет-технологии, вместе с тем доля организаций, использующих собственные веб-сайты, должна постоянно расти. Электронный менеджмент отношений с клиентами может стать конкурентным преимуществом даже против более крупных игроков рынка. В связи с этим предприятия МСБ должны изучать возможности использования веб-сайтов, электронной почты, технологии баз данных для улучшения менеджмента отношений с клиентами. Выгоды от использования подобных технологий заключаются в индивидуализации взаимоотношений с потребителями, увеличении продаж, международных продаж и более высокой рентабельности.

Таким образом, с целью изучения передового зарубежного опыта исследован кейс успешной западной компании «Xіomi», достижение большого успеха которой заключается в умении предоставлять повышенную ценность потребителям и удовлетворять их нужды, а также вести бизнес иначе, чем ее конкуренты. Данные конкурентные преимущества достигаются за счет успешно выстроенной бизнес-модели и основных инструментов бизнеса, таких, как преобразование цепочки создания ценностей, система сбалансированных показателей, ключевые факторы успеха, техника «кайдзен», электронный менеджмент и др.

Для успешного ведения отечественного МСБ и усиления конкурентных преимуществ необходимо на практике применять следующие концепции – ключевые факторы успеха, сконцентрировавшись на развитии главных аспектов своего дела и системы «кайдзен» в управлении предприятиями, не требующей значительных инвестиций. Использование электронного менеджмента в отношении с клиентами может стать конкурентным преимуществом даже против более крупных игроков рынка.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1 Мамырбаев А.М. Стратегии повышения конкурентоспособности малого и среднего бизнеса: дис. ... докт. философии (PhD): 6D050700. – Алматы, 2014. – 154 с.

- 2 Дьюхейм И. Курс МБА по стратегическому менеджменту: стратегия для малого бизнеса: пер. с англ. – 3-е изд. – М.: Альпина Паблишер, 2006. – 586 с.
- 3 Кэмпбл Д. Стратегический менеджмент: пер. с англ. Н.И. Алмазовой. – М.: Проспект, 2003. – 336 с.
- 4 Масаки И. Кайдзен: ключ к успеху японских компаний: пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2009. – 4-е изд. – 274 с.
- 5 Портер М. Конкуренция: пер. с англ. / под ред. Я.В. Заблудского. – СПб.: Вильямс, 2003. – 496 с.
- 6 Harrigan P., Ramsey E. and Ibbotson P. Exploring and explaining SME marketing: investigating e-CRM using a mixed methods approach // Journal of Strategic Marketing. Vol. 20. – 2012. – № 2. – April. – P. 127–163.
- 7 Aslam H. (2010). The implementation of Kaizen in SME. URL: <http://ru.scribd.com/doc/45935857/implementation-of-kaizen-in-smes> (дата обращения: 18.01.2017).

Аңдатпа

Табыстың негізгі факторы ретінде құндылық құру тізбегін қолдана және табыстың негізгі факторы ретінде саналатын менеджменттің құралдарын пайдалана, компаниялар стратегиялық қызметтің әрбір түрі өз бәсекелестеріне қарағанда тиімдірек жұмыс істесе, олар бәсекелестік артықшылыққа ие болады. Бұдан басқа, компаниялар үлкен құндылықтарды құру жүйесінің бөлігі болып табылады және жеткізушілермен де, таратушы арналармен де жұмысын тиімді ұйымдастыру арқылы қызметтерінің нәтижесін жақсарта алады. Авторлар шағын және орта бизнес үшін бәсекелестік артықшылықтар жасау стратегиясының ерекшеліктерін ашып, жаңа клиенттерді іздеудің тиімді құралы болып табылатын шағын және орта бизнес-те интернетті пайдаланудың артықшылықтары мен әдістерін анықтады. Іздеу жүйелерімен ынтымақтасу арқылы шағын және орта бизнес өз өнімдерін және қызметтерін электрондық хабарландыру тақталары, әлеуметтік желі сайттары, бейнеролик жіберілімі және т.б. арқылы жарналай алады. Сатып алушыға түсінікті құнды қамтамасыз ету арқылы бәсекелестік артықшылыққа қол жеткізілетінін есте сақтау керек. Егер сатып алушы тауар құндылығын түсінбесе, онда ол сұранысты қолданбайды. Мақалада шағын және орта бизнес кәсіпорындары қолданатын «кайдзен» жапондардың басқару жүйесі және оны Қазақстанда қолдану мүмкіндіктері ұсынылған. «Кайдзеннің» негізгі идеясы – бірде-бір күн жақсартусыз өтпеуі керек. «Кайдзен» философиясына сәйкес қомақты инвестицияларды тартпай және осы процесске барлық қызметкерлерді жұмылдырылатын аз мөлшерде жақсартуларды күптайды.

Тірек сөздер: негізгі факторлар, құралдар, бәсекеге қабілеттілік, артықшылық, стратегия, шағын бизнес, орта бизнес.

Abstract

The article pointed out that using a value chain and applying such a management tool as key success factors, companies gain a competitive advantage if they make each type of strategic activity more effectively than their competitors. In addition, companies are part of a larger value creation system, and can improve their performance by effectively organizing work, both with suppliers and with distribution channels. The authors have disclosed the specifics of strategies to create competitive advantages for small and medium-sized businesses, defined the advantages and methods of using the Internet in small and medium businesses, which is an effective tool for finding new customers. Cooperating with search engines, SMEs can aim to advertise their products and services using electronic bulletin boards, social networking sites, distribution of videos, etc. It should be remembered that a competitive advantage is achieved by providing a value that is understandable to the buyer. If the buyer does not understand the value of the goods, then he will not be in demand. The article presents the Japanese management system «Kaizen», used by small and medium-sized businesses and the possibility of its application in Kazakhstan. The basic idea of Kaizen is that without improvement there should not be a single day. In accordance with Kaizen philosophy, small improvements are welcome that do not require significant investment and involve all the staff in the process.

Key words: key factors, tools, competitiveness, advantage, strategy, small business, medium business.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ КАЗАХСТАНСКОГО ОБЩЕСТВА

Аннотация

В статье проведен анализ предрасположенности населения Республики Казахстан к предпринимательству в разрезе регионов на основе социокультурных факторов, черт личности, которые определяют ценности и нормы, общепринятые на региональном уровне, – это спокойствие, экстраверсия, гибкость, открытость опыту, доминантность, независимость от власти, сознательность, долгосрочная ориентация, самоконтроль, самоутверждение, уверенность в себе. В ходе исследования предпринимательского потенциала казахстанского общества представлены особенности регионов-«лидеров», «среднего звена» и «аутсайдеров» в гендерном и возрастном разрезе. Выявлено значительное уменьшение доли валовой добавленной стоимости среднего предпринимательства в валовом региональном продукте за последние три года и небольшое отклонение доли валовой добавленной стоимости малого предпринимательства в валовом региональном продукте. В статье отмечается, что самой активной возрастной категорией в республике является молодежь 30–33 лет. Чаще всего предпринимательскую стезю в Казахстане выбирают наиболее подготовленные, обладающие достаточным уровнем профессиональных компетенций, социальными связями представители среднего возраста – 35–44 лет, второе место занимают предприниматели из возрастной категории 45–54 лет, почти на треть меньше от лидера группа предпринимателей в возрасте 25–34 лет. В статье проанализирован уровень самозанятости в 2016 г. в разрезе регионов Республики Казахстан в общем количестве экономически активного населения страны.

Ключевые слова: предпринимательство, потенциал, население, деловая инициатива, самозанятость, возрастные категории.

Важной задачей политики третьей модернизации согласно Посланию Президента страны Н.А. Назарбаева является развитие массового предпринимательства и высвобождение деловой инициативы казахстанцев [1].

В контексте данной политики на первый план выходит предпринимательский потенциал казахстанского общества – качество предпринимательской среды в целом и на уровне регионов и присутствие особых качеств в обществе (образовательный уровень, принятие ответственности, готовность к риску, достаточный уровень профессиональных компетенций). Предпринимательский потенциал – сложная, многоуровневая система реальных возможностей экономической деятельности и совокупности индивидуально-психологических качеств человека, общества, необходимых для успешной хозяйственной деятельности [2].

Две составляющие предпринимательского потенциала тесно взаимосвязаны между собой – предпринимательский климат влияет на число потенциальных предпринимателей, в свою очередь, «качество» и количество предпринимателей влияют на изменение предпринимательского климата в ту или иную сторону. Нельзя рассчитывать на интенсивный рост предпринимательства, даже при наличии высококачественной инфраструктуры для развития малого и среднего предпринимательства, если в обществе присутствует низкая готовность населения к занятию данным видом деятельности, если отсутствует в должной мере социальный, культурный капитал.

Необходимо отметить, что предпринимательский потенциал по личностным измерениям отражает степень склонности населения к предпринимательству. Измерение потенциала осуществляется на основе анализа социокультурных факторов, черт личности, которые определяют ценности и нормы, общепринятые на региональном уровне: спокойствие, экстраверсия, гибкость, открытость опыту, доминантность, независимость от власти, сознательность, долгосрочная ориентация, самоконтроль, самоутверждение, уверенность в себе.

Как показывает недавний опрос, проведенный Национальной палатой предпринимателей «Атамекен», склонность казахстанского общества к предпринимательству выявляет региональных лидеров и аутсайдеров, а также среднее звено (рисунок 1, стр. 39).



Рисунок 1 – Предрасположенность населения к предпринимательству

Примечание – Составлено на основе источника [3].

Как видно из рисунка 1, можно выделить по предрасположенности населения к предпринимательству группу регионов-«лидеров»: г. Астана (0,997 балла), Актыубинская область (0,805 балла), г. Алматы (0,751 балла), Южно-Казахстанская область (0,746 балла), Кызылординская область (0,7335 балла); регионы-«аутсайдеры»: Мангистауская область (0,3075 балла) и Северно-Казахстанская область (0,3075 балла).

Все остальные области Республики Казахстан можно отнести к регионам «среднего звена», где показатель предрасположенности населения к предпринимательству находится в пределах 0,668 до 0,502 балла.

Гендерный анализ предпринимателей различных регионов государства показал:

- ♦ регионы-лидеры характеризуются преобладанием мужского населения среди предпринимателей (54%), а также большей долей предпринимателей в возрасте 35–44 лет;
- ♦ особенностью регионов среднего звена является наличие равного количества предпринимателей среди женщин и мужчин. В данных регионах преобладает категория предпринимателей в возрасте 45–54 лет;
- ♦ в регионах-аутсайдерах преобладают женщины-предприниматели (59%), большая доля предпринимателей в возрасте 18–34 лет.

Как видно из представленных данных (рисунок 2, стр. 40), чаще всего предпринимательскую стезю в Казахстане выбирают наиболее подготовленные, обладающие достаточным уровнем профессиональных компетенций, социальными связями представители среднего возраста – 35–44 лет, второе место занимают предприниматели из возрастной категории 45–54 лет, почти на треть меньше по сравнению с лидером составляет группа предпринимателей в возрасте 25–34 лет.

В целом полученные данные свидетельствуют о благоприятных социально-демографических показателях предпринимательства.

Обычно принято выделять два основных типа мотивации к занятиям предпринимательской деятельностью – так называемый добровольный выбор, основанный на учете сравнительных преимуществ и издержек различных возможностей организации собственной экономической активности, либо работы по найму, и вынужденный выбор, предпринимательский под грузом внешних обстоятельств.

В образовательном срезе для предпринимателей нашей страны характерно наличие высшего образования, второе место занимает общее среднее образование (рисунок 3, стр. 40).

Данный вопрос требует дополнительных исследований в части мотивационных характеристик предпринимателей, как «нарождающихся», так и владельцев бизнеса, факторов добровольной мотивации.

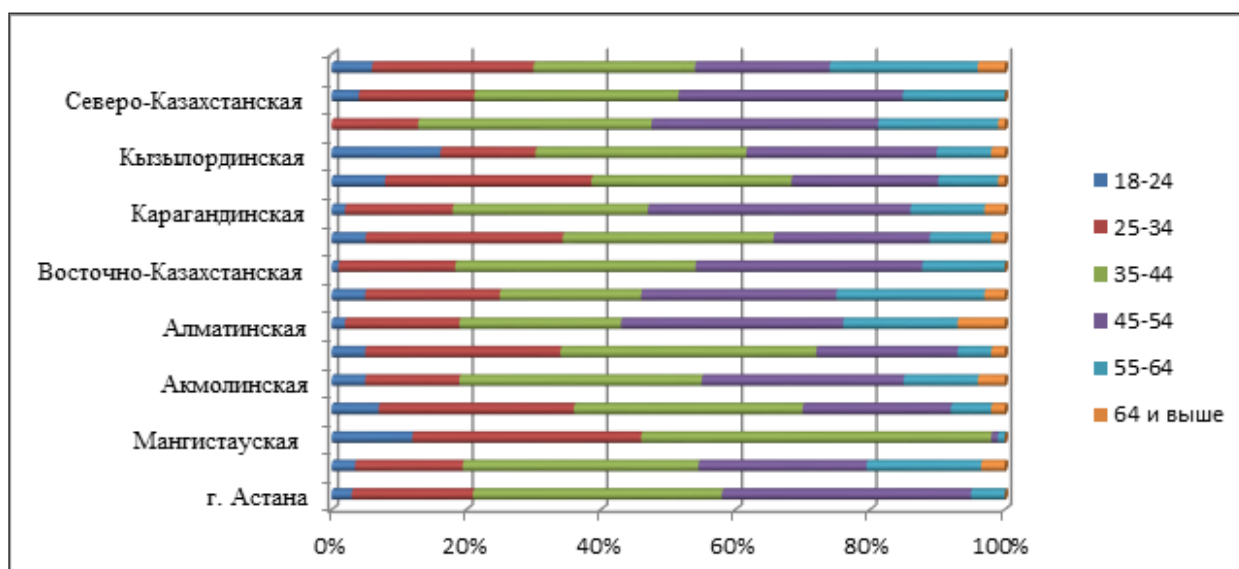


Рисунок 2 – Возрастные категории предпринимателей в Республике Казахстан

Примечание – Составлено на основе источника [3].

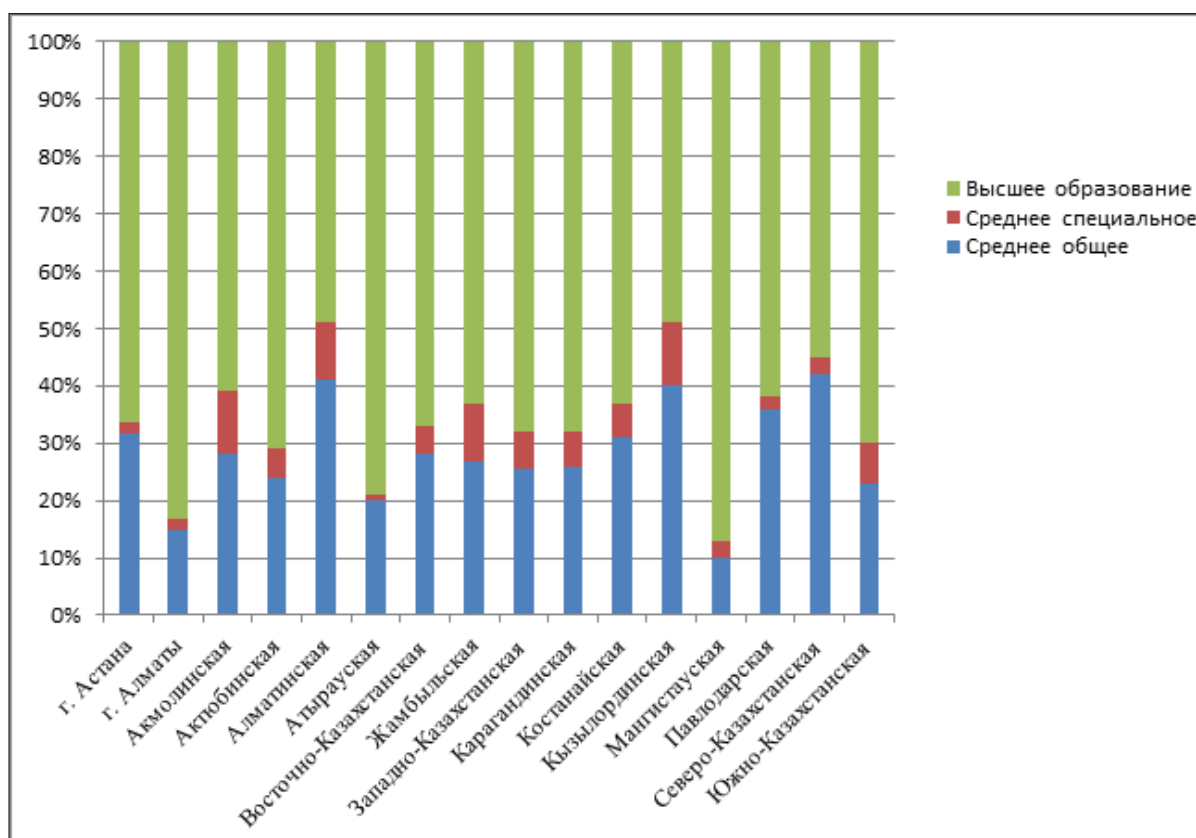


Рисунок 3 – Образование предпринимателей в Республике Казахстан в процентах

Примечание – Составлено на основе источника [3].

Но опираясь на имеющиеся данные по общему количеству занятых в малом и среднем предпринимательстве в стране за период 2014–2015 гг., можно сказать об увеличении численности занятых в МСП на 13% (таблица 1, стр. 41).

Таблица 1 – Численность занятых в малом и среднем предпринимательстве Республики Казахстан

Показатели	2014 г. (тыс. человек)	2015 г. (тыс. человек)	2016 г. (тыс. человек)
Юридические лица малого предпринимательства	849	1185,2	1 160,9
Юридические лица среднего предпринимательства	516,5	1360,3	349,3
Индивидуальные предприниматели	1136,1	351,8	1 288
Крестьянские или фермерские хозяйства	309,4	286,5	276,4
Итого	2811	3183,8	3074,6
Примечание – Составлено на основе источника [3].			

Уровень самозанятости в 2016 г. в разрезе регионов Республики Казахстан от общего количества экономического активного населения страны показывает максимальный процент в Жамбылской области (45%), а минимальный – в г. Астане и Мангистауской области (5%) (рисунок 4).

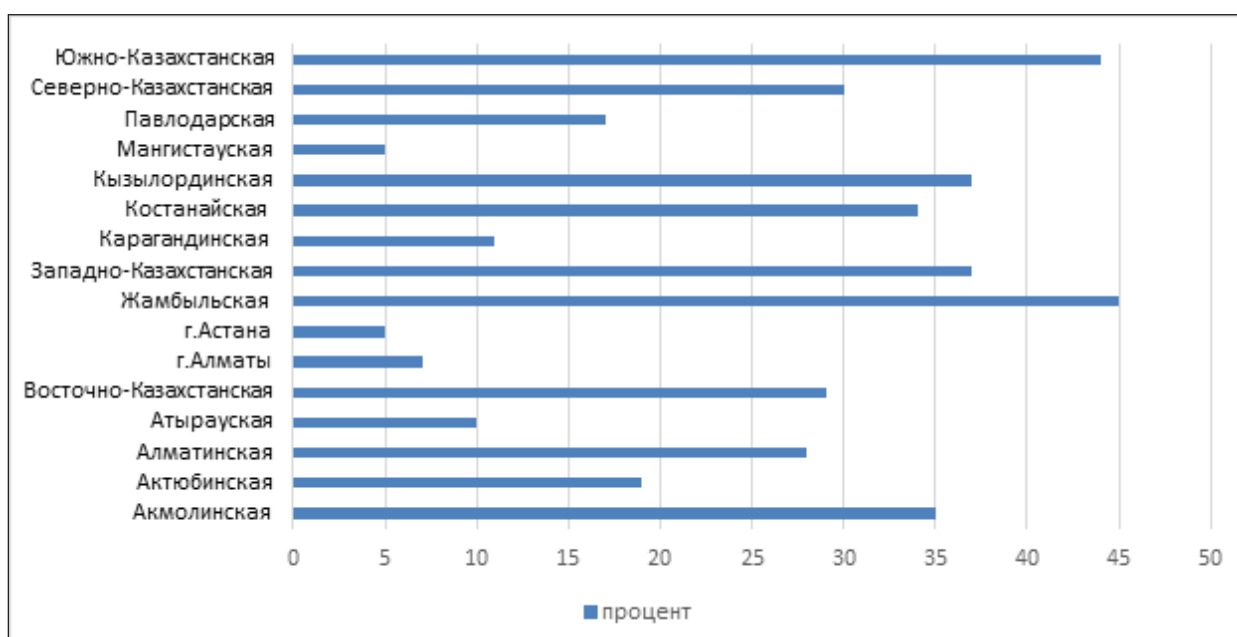


Рисунок 4 – Уровень самозанятости в разрезе регионов Республики Казахстан

Примечание – Составлено на основе источника [3].

Анализ валового регионального продукта (ВРП), являющегося одним из базовых показателей системы национальных счетов, показывает, что в 2016 г. наибольшее его значение – в г. Алматы (10312,5 млн тенге), второе место – в г. Астане (5139,2 млн тенге), наименьшее значение – в Северо-Казахстанской области, где ВРП равен 952,2 млн тенге.

При этом доля валовой добавленной стоимости (ВДС) малого предпринимательства в валовом региональном продукте за 2016 г. – в трех регионах с самым высоким предпринимательским потенциалом – г. Алматы (23,9%), г. Астане (30,6%), Актюбинской области (16,5%) (рисунок 5, стр. 42).

Сравнительный анализ по доле валовой добавленной стоимости малого предпринимательства в валовом региональном продукте за 2015 и 2016 гг. в данных регионах выявляет небольшое отклонение.

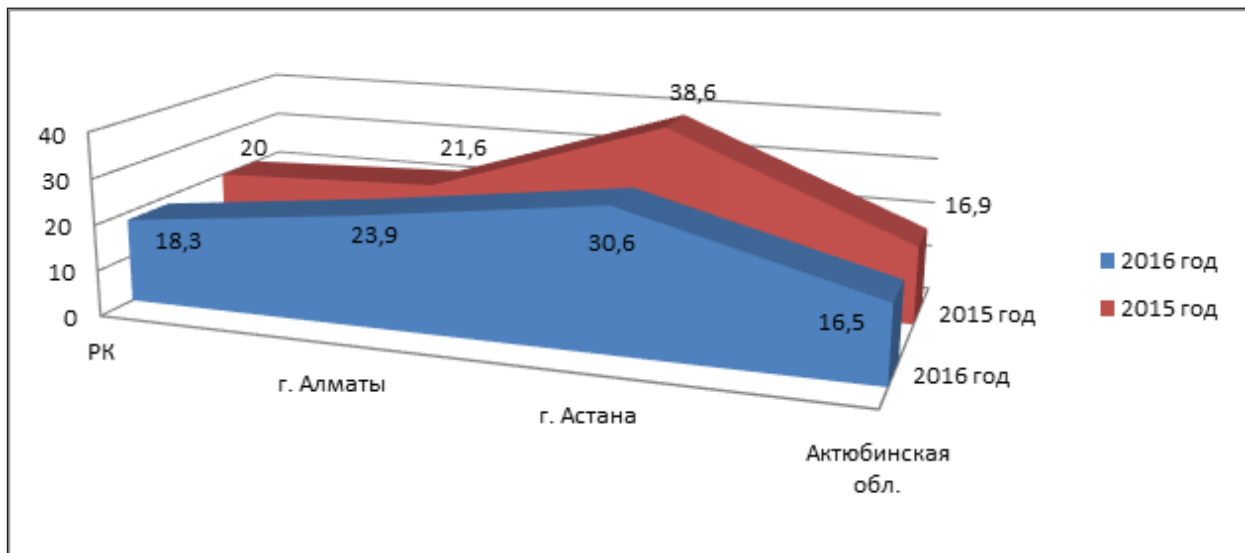


Рисунок 5 – Доля ВДС малого предпринимательства в ВРП за 2015–2016 гг.

Примечание – Составлено на основе источника [3].

Доля валовой добавленной стоимости среднего предпринимательства в валовом региональном продукте за период 2014–2016 гг. в трех регионах с самым высоким предпринимательским потенциалом выявляет следующие тенденции (рисунок 6).

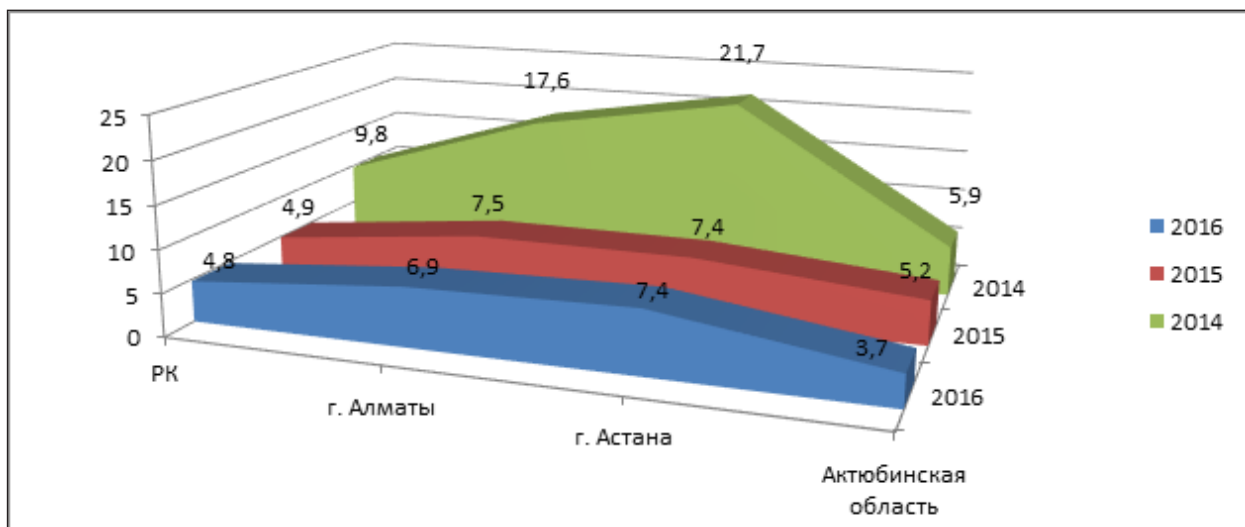


Рисунок 6 – Доля ВДС среднего предпринимательства в ВРП за 2014–2016 гг.

Примечание – Составлено на основе источника [3].

Как видно из рисунка 6, период 2015–2016 гг. характеризуется значительным проседанием показателя ВДС в ВРП. Причиной данного явления являются как негативные глобальные тренды развития экономики, так и внутренние проблемы Казахстана – изменение курса национальной валюты, качество человеческого капитала, неравномерность распределения населения страны, агломерационные процессы, транспортная, сервисная инфраструктура, особенности административного регулирования и другое.

Если обратиться к опыту и практике развитых стран, то можно отметить, что малое предпринимательство занимает прочные позиции в национальных хозяйствах данных стран, являясь

необходимым элементом рыночной экономики и решая важные социально-экономические задачи. Так, например, малые и средние предприятия в США производят около 40% валового продукта, обеспечивая занятость почти половины трудоспособного населения. В целом по странам ЕС доля занятых на малых и средних предприятиях в общей численности работников малых, средних и крупных организаций в последний год составила 67%. По оценкам USAID, в экономически развитых странах малый бизнес составляет около 50% ВВП страны (таблица 2) [4].

Таблица 2 – Малый и средний бизнес в международном сравнении

Страна	Доля МСБ в ВВП	Доля МСБ в занятости
США	52	50,1
Германия	57	70
Польша	48,6	68,1
Великобритания	52	55,6
Италия	55	71
Казахстан	20	37
Примечание – Составлено на основе источника [4].		

Как видим, в Республике Казахстан низкие позиции как по доле МСБ в ВВП, так и по МСБ в занятости.

Малые предприятия способны особенно быстро и гибко реагировать на потребительские запросы, осваивая выпуск мелкосерийной, уникальной продукции или специфических услуг для отдельных рыночных сегментов – гибкость, адаптивность к изменяющимся условиям позволяют предприятиям малого и среднего бизнеса успешно существовать и развиваться в условиях нестабильной конъюнктуры рынка.

В современной экономической и социальной жизни общества исключительно важную роль играет малое, среднее предпринимательство. Этот сектор во многом определяет темпы экономического роста, состояние занятости населения, структуру и качество валового национального продукта. Высокий уровень развития данного сектора выступает необходимым слагаемым современной модели рыночного хозяйства. Он способствует поддержанию конкурентного тона в экономике, создает естественную социальную опору общественного устройства.

Именно малые предприятия, не требующие крупных стартовых инвестиций и гарантирующие высокую скорость оборота ресурсов, способны наиболее быстро и эффективно решать проблемы реструктуризации экономики, формирования и насыщения рынка потребительских товаров в условиях ограниченности ресурсов [5].

Понимая особую важность предпринимательства, в нашей стране предпринимаются различные меры поддержки, как финансовой, так и в области информационно-аналитической, материально-технической поддержки. Все эти формы поддержки реализуются государством как через исполнительные органы с помощью различных программ, принимаемых на местном и территориальном уровнях, так и с помощью специально созданных для этого с участием государственного капитала организаций, например, таких, как АО «Фонд развития предпринимательства «Даму», АО «Центр инжиниринга и трансферта технологий», АО «Корпорация по развитию и продвижению экспорта «Kazneph», технопарки, бизнес-инкубаторы, промышленные зоны и другие. В Республике Казахстан реализуется широкий спектр программ поддержки. В 2016 г. была принята программа развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017–2021 гг. с ежегодным выделением средств из республиканского бюджета чуть более 40 млрд и за счет средств трансфертов общего характера около 45 млрд тенге ежегодно (таблица 3, стр. 44).

Таблица 3 – Программа продуктивной занятости и массового предпринимательства в 2017–2021 гг. (тыс. тенге)

Источник	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Из республиканского бюджета	40295647	40664637	41540291
Средства за счет трансфертов общего характера	45038436	45311093	45453119
Примечание – Составлено на основе источника [3].			

Существующая политика и меры поддержки предпринимательства имеют неоднозначное влияние на сектор малого и среднего бизнеса страны. Так, количество занятых в малом среднем бизнесе Республики Казахстан возросло на 9,4% (таблица 1), но за анализируемый период 2014–2016 гг. количество действующих субъектов уменьшилось (таблица 4).

Таблица 4 – Количество действующих субъектов МСБ в Казахстане

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Юридические лица малого предпринимательства	149 182	175 679	189 637
Юридические лица среднего предпринимательства	2 643	2 897	2 711
Индивидуальные предприниматели	995 611	930 077	813 482
Крестьянские или фермерские хозяйства	185 930	181 030	179 333
Итого	1 333 366	1 289 683	1 185 163
Примечание – Составлено на основе источника [3].			

Таким образом, можно сделать вывод о неоднозначности результатов исследования, наличии как позитивных, так и негативных тенденций в развитии предпринимательского потенциала казахстанского общества. Высокая динамика и неопределенность предпринимательской деятельности требуют дальнейшего глубокого изучения данного вопроса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана от 31 января 2017 г.: <http://www.akorda.kz>.
- 2 Шайхутдинова А.К., Пралиева С.Ж. Предпринимательский потенциал // Научно-практический журнал «Транзитная экономика». – 2017 – № 2(110). – С. 7.
- 3 Комитет по статистике Министерства национальной экономики РК: <http://www.stat.gov.kz>.
- 4 <http://www.vestifinance.ru>.
- 5 Финансовый обозреватель: <http://www.finawall.ru>.

Андатпа

Мақалада тыныштық, экстраверсия, икемділік, тәжірибеге ашықтық, басымдық, билікке тәуелсіздік, саналылық, ұзақ мерзімді бағдарлау, өзін-өзі бақылау, өзін-өзі таныту, өзіне деген сенімділік сияқты аймақтық деңгейде жалпы қабылданған құндылықтар мен нормаларды анықтайтын әлеуметтік-мәдени факторлар мен тұлғалық ерекшеліктерді талдау негізінде өңірлер бойынша Қазақстан Республикасы халқының кәсіпкерлікке бейімділігіне талдау келтірілген. Қазақ қоғамының кәсіпкерлік әлеуетін зерттеу барысында гендерлік және жас айырмашылығындағы «көшбасшылар», «орта деңгей» және «аутсайдерлердің» аймақтық ерекшеліктері келтірілген. Соңғы үш жылда жалпы өңірлік өнімдегі орташа кәсіпорындардың жалпы қосылған құнының айтарлықтай төмендеуі және жалпы өңірлік өнімдегі шағын кәсіпкерліктің жалпы қосылған құнының шамалы ауытқуы анықталды. Мақалада республиканың 30–33 жас аралығындағы жастар ең белсенді жас санаты болып табылатынын негіздейді. Көбінесе Қазақстандағы кәсіпкерлік жолды таңдайтындар – біліктілігі жоғары, кәсіби құзыреттілігі, әлеуметтік байланыстары бар 35–44 жастағы орта жас өкілдері, екінші орында 45–54 жас аралығындағы кәсіпкерлер, көшбасшылардың кемінде үштен аз бөлігін құрайтын 25–34 жас аралығындағы кәсіпкерлер тобы соңғы орында. Мақалада 2016 жылы Қазақстан Республикасының өңірлері бойынша экономикалық белсенді халықтың жалпы санынан өзін-өзі жұмыспен қамту деңгейі талданды.

Тірек сөздер: кәсіпкерлік, әлеует, халық, іскерлік бастама, өзін-өзі жұмыспен қамту, жас санаттары.

Abstract

The focus of the article is the predisposition of the population of the Republic of Kazakhstan to entrepreneurship in the context of regions based on the analysis of socio-cultural factors, personality traits that determine values and norms generally accepted at a level such as tranquility, extraversion, flexibility, openness to experience, dominance, independence from power, consciousness, long-term orientation, self-control, self-assertion, self-confidence. In the course of the study of the entrepreneurial potential of the Kazakh society, the features of the regions of «leaders», «middle level» and «outsiders» in gender and age are presented. A significant decrease in the share of the gross added value of medium-sized enterprises in the gross regional product over the past three years and a small deviation of the share of the gross added value of small entrepreneurship in the gross regional product has been revealed. The article notes that young people aged 30–33 are the most active age category in the Republic. Most often, entrepreneurs choose the most prepared, highly-competent in their professional field representatives that have developed social networking aged 35–44 years, the second place is occupied by entrepreneurs aged 45–54 years, almost a third less from the leader of a group of entrepreneurs aged 25–34. The article analyzes the level of self-employment in 2016 in the context of the regions of the Republic of Kazakhstan from the total number of the country's economically active population.

Key words: entrepreneurship, potential, population, business initiative, self-employment, age categories.

А.А. НУРСЕИТОВ,¹
к.э.н., исполнительный директор.
Ш.Ж. ЕРНАЗАР,²
бакалавр коммерции (финансы),
исполнительный директор.
Е.Д. АЛЕКСЕНКО,³
бакалавр экономики, младший аналитик.
АО «Казахстанский центр
государственно-частного партнерства».¹
Университет Воллонгонга, Дубай,
ОАЭ (University of Wollongong).²
Московский государственный
университет им. М.В. Ломоносова³

«ЗЕЛЕНАЯ» ЭКОНОМИКА

Аннотация

Стремление к концепции «зеленой» экономики вызвано широко распространенным разочарованием, связанным с действием преобладающей экономической парадигмы. В этой связи в настоящее время имеет место ощущение усталости, возникающей из-за параллельно возникающих кризисов и последующей дестабилизации рынка. Они происходили в течение первого десятилетия нового миллениума. Дестабилизирующие явления, в частности, включают в себя финансовый и экономический кризисы 2008 г. и следующие за ними повторяющиеся циклы. Отдельные кризисы в индивидуальных экономиках продолжают происходить как эффект цикличности глобальных кризисов. В то же время появляется все больше фактов, свидетельствующих о прогрессе новой экономической парадигмы. В такой парадигме материальные блага не предоставляются за счет растущих экологических рисков, экологических дефицитов и социальных диспропорций. Эта парадигма представлена качественно новым этапом экономического развития, часто называемым «зеленой» экономикой. Этот новый феномен включают в себя такие измерения целостной парадигмы развития общества, как социальное, экономическое и экологическое. В данной статье понятие «зеленой» экономики рассматривается с точки зрения ее выгод для общества и бизнеса в целом. Анализируется суть «зеленой» экономики и ее влияние на макроэкономику, а также обосновывается необходимость ее внедрения в Казахстане. В этом ракурсе в статье выявлены основные характеристики «зеленой» экономики. Авторами проанализированы компоненты ресурсной базы Казахстана, а также изучены возможные механизмы и способы внедрения «зеленой» экономики в стране. На основе проведенного анализа авторы выработали конкретные рекомендации по развитию «зеленой» экономики в условиях Казахстана.

Ключевые слова: «зеленая» экономика, подходы, принципы, механизм, государственно-частное партнерство, инклюзивность, комплексность, экосистема, устойчивость.

Концепция «зеленой» экономики была разработана Лондонским центром экологической экономики (ЛЦЭЭ) в 1989 г. В ней экологическое измерение парадигмы развития национальной экономики рассматривалась вкупе с социальным, экономическим и экологическим измерениями. Концепция не получила широкого признания. С началом глобального финансового и экономического кризиса в последующий период проявилась неготовность большинства национальных экономик мира к трансформации на устойчивый уровень развития. Этот факт свидетельствует о том, что нынешняя парадигма экономического развития национальных экономик не приносит желаемых результатов. Одной из основных причин является неспособность страновых механизмов принятия инвестиционных решений четко обосновать необходимость финансирования окружающей среды. В целях стимулирования национальных экономик к принятию своевременных инвестиционных решений по окружающей среде необходимо разработать подходы, приемлемые для национальных экономик. Один из таковых подтверждает выгодность трансформации парадигмы развития национальной экономики в иную плоскость.

По определению, «зеленая» экономика – это подход, призванный усилить взаимосвязь между инвестициями и темпами устойчивого развития. Программа Организации Объединенных Наций по окружающей среде (ЮНЕП) определяет «зеленую» экономику как инструмент,

обеспечивающий трансформацию, улучшение благосостояния общества и достижение социальной справедливости. «Зеленая» экономика учитывает жизненно важные связи между экономикой, обществом и окружающей средой. Она видится трансформацией производственных процессов и моделей потребления, способствующих уменьшению отходов, загрязнений и эффективному использованию ресурсов. Она способна диверсифицировать национальную экономику. Внедрение «зеленой» экономики выгодно и для экономики и общества. В практических целях необходимо выявить конкретные шаги по внедрению «зеленой» экономики в существующую парадигму развития национальной экономики. Здесь возникают вопросы о том, какие подходы следует применить, есть ли в Казахстане соответствующая база для этого, посредством какого механизма возможно внедрение «зеленой» экономики в условиях казахстанских реалий.

Основные характеристики «зеленой экономики». С институциональной точки зрения, окружающая среда не рассматривается отдельно от действующей экономической политики государства. А на практике окружающая среда часто остается изолированной, не связанной с измерениями парадигмы развития экономики. Необходимость расширить рамки осознания последствий развития на окружающую среду остается лишь на бумаге [1]. Исходя из этого, комплексный, инклюзивный подход к формулированию и реализации единой государственной политики остается единственным правильным подходом. Несмотря на его общепринятость, на практике он нуждается в тестировании на жизнеспособность в качестве основной базы поступательного, устойчивого и сбалансированного развития экономики [2]. Отсутствие комплексного, инклюзивного подхода к разработке и реализации единой государственной политики является первопричиной неустойчивости современных экономик.

Экосистемный подход, предусматриваемый политикой «зеленой» экономики, нацелен на принятие комплексной, инклюзивной государственной политики. Такой подход к нормированию качества компонентов окружающей среды требует учета природных взаимосвязей между, например, путями миграции химических элементов, порогами воздействия на биоту и т.д. [3]. Принятие такого подхода должно устранить эффекты местечкового, локального подхода к диверсифицированным экологическим биомам, таким, как пустынные земли, леса, водная флора и фауна, результирующим в изолированном рассмотрении вышеупомянутых компонентов окружающей среды. Аналогично, принятие экосистемного подхода к разработке парадигмы экономики позволит лучше осознать и оценить то, что различные биомы функционируют как элементы единого целого. Принятие экосистемного подхода обеспечит более четкое понимание связей и взаимозависимостей между различными биомами. Следовательно, такая постановка вопроса в отношении «зеленой» экономики приводит к качественно новому управлению экосистемой и предоставляемыми ею услугами.

Комплексность. Следуя этому подходу в решении вопросов, связанных с устойчивостью и взаимодействием с окружающей средой как единой экосистемой, авторы данной статьи предлагают расширить и углубить процесс всестороннего информирования о взаимосвязях и взаимозависимостях между инвестициями в окружающую среду и последующими выгодами для социального, экономического и экологически чистого развития страны [4]. До настоящего момента пропаганда защиты окружающей среды в отрыве от экономических и социальных измерений парадигмы развития национальной экономики оказалась неспособной реализовать концепцию «зеленой» экономики на практике. Причиной этому явилось то, что она прежде всего опиралась на несовершенный подход к окружающей среде, который рассматривал экосистему в качестве некоего ограничения или навязанной ответственности, а отнюдь не потенциальной экономической и социальной возможности.

Инклюзивность. Принятие этого подхода с вовлечением в разработку политики «зеленой» экономики всех заинтересованных участников процесса является ключевым элементом в разработке и реализации единой государственной политики. Он способен трансформировать процесс разработки стратегически выверенной политики государства на качественно новый уровень, а именно на динамичный процесс, вовлекающий все социальные слои, страты и структуры общества. Такой процесс обеспечивает нетенденциозное отражение всех проблем и приоритетов социума, особенно социально уязвимых групп населения. Он обеспечивает массовость, высокую мотивацию и физический вклад широкой общественности, в том числе общин на региональном и местном уровнях, в реализацию общегосударственной стратегии. В структурном

плане инклюзивный подход предусматривает гендерную и молодежную политику, учет нужд маргинализированных общин. Принятие приемлемого подхода, по принципу инклюзивности, особенно актуально в странах с централизованным процессом принятия решений. Обеспечение интра- и интерпоколенческой справедливости между и внутри поколений и сокращение масштабов нищеты является одним из основополагающих принципов «зеленой» экономики. «Зеленая» экономика выступает за осмысленное управление в ее качестве важнейшей предпосылки для достижения устойчивого развития [5]. Крайне важно иметь стабильную и предсказуемую макроэкономическую среду.

Образование. Система образования также нуждается в корректировке в целях интегрирования экономических, социальных и экологических научных разработок в различные дисциплины. Инвестиции в науку, развитие технологий, инновации и постоянное совершенствование знаний приобретают важное значение для перехода к «зеленой» экономике.

Частный сектор. Роль частного сектора в переходе к «зеленой» экономике и достижении устойчивого развития нельзя переоценивать. В первую очередь должны быть устранены ограничения, препятствующие активному участию и вкладу гражданского общества в переходный период к «зеленой» экономике. Гражданское общество ввиду осознания им местных реалий, тесно сотрудничающее с различными гражданскими сообществами, знающее их потребности и приоритеты, способно эффективно содействовать достижению целей устойчивого развития. Кроме того, такой механизм государства, как государственно-частное партнерство, консолидирует усилия и повышает потенциал для реализации целей устойчивого развития. Финансовым субъектам, как в государственном, так и в частном секторе, следует поощрять финансирование проектов и мероприятий, способствующих переходу экономики на устойчивое развитие.

В этой связи немаловажным остается то, что финансирование, предоставляемое центральными или федеральными банками, должно поддерживать ведущую государственную политику в достижении целей устойчивого развития. Необходимо предпринять надлежащие меры с тем, чтобы предотвратить банковское кредитование, стимулирующее спекулятивные земельные транзакции или финансирование экологически опасных и загрязняющих окружающую среду видов деятельности. «Озеленяя» свои закупки, правительство сможет продемонстрировать пример экологически обоснованной практики, включая озеленение строительства правительственных учреждений, школ, больниц, почтовых отделений и других общественных зданий. Иные «зеленые» расходы – это закуп экологичного офисного оборудования и материалов. Озеленение транспортных услуг для сотрудников включает предоставление автобусов на природном газе или электричестве и предоставление стимулов государственным служащим для использования общественного транспорта и других средств, таких, как car pooling и использование велосипедов.

Переход к «зеленой» экономике требует принятия нового типа мышления в бизнесе. Он требует нового калибра квалифицированной рабочей силы и профессионалов, способных профессионально функционировать во всех секторах экономики в рамках многопрофильных, многофункциональных, матричных команд. Для достижения этой цели необходимо разработать набор требований к профессиональной подготовке с особым акцентом на экологизацию секторов экономики. Под термином экологизации в данном анализе подразумевается внедрение экологии – комплекса мер, направленных на заботу об окружающей среде.

Комплексный инклюзивный подход к торговой политике может служить эффективным инструментом поддержки перехода к «зеленой» экономике. Он может стимулировать инвестиции в экологические товары и услуги, а также технологии для удовлетворения потребностей местного рынка и экспорта. Он способствует открытию доступа к зарубежным природоохранным технологиям. Это достигается посредством регуляторного воздействия и гибкой тарифной системы, обеспечивающей доступ к экологическим технологиям. Степень, в которой страны готовы использовать политику «зеленой» экономики и/или инструмента достижения устойчивого развития, зависит от самих стран, от того, как они на практике внедряют комплексный, инклюзивный подход в развитие национальной экономики. Темпы роста «зеленой» экономики зависят от темпов трансформации экономики на качественно новый уровень устойчивого экономического развития. Здесь важны политическая приверженность и стремление перейти к устойчивому росту экономики.

Примеры устойчивых «зеленых» экономик. Среди развитых стран, достигших наивысшего рейтинга в инклюзивном развитии, оказались Норвегия, Люксембург и Швейцария, среди развивающихся стран – Литва, Венгрия, Азербайджан. Казахстан же занимает 7-е место в ряду стран с наиболее улучшенными параметрами в инклюзивном развитии. Вместе с тем необходимо четко определить области исследований, соответствующие целям устойчивого развития, чтобы регулярно поддерживать их в ходе научно-изыскательных работ. Усилия в области исследований и технологических инноваций должны быть направлены на повышение эффективности использования ресурсов в таких областях, как очистка сточных вод и опреснение питьевой воды, возобновляемые источники энергии, переработка и утилизация твердых отходов, экологическое строительство, а также производство экологически безопасного оборудования и промышленные технологии. Для достижения задач политики «зеленой» экономики необходим целый набор мер и действий. Такие меры должны разрабатываться вкуче с экономическим и социальным измерениями парадигмы развития. К примеру, рыночные стимулы должны быть разработаны для поддержки регуляторных мер. Вместе с тем во многих случаях инструменты политики «зеленой» экономики разрабатываются автономно и поэтому могут быть взаимоисключающими. Необходимо поддерживать согласованность и поддержку различных инструментов «зеленой» экономики для содействия достижению основополагающих стратегических целей. К примеру, субсидии для ископаемого топлива, помимо того, что они обременяют республиканский бюджет, способствуют неэффективному распределению и истощению ископаемого топлива. Отказ от субсидий позволит выделять средства на поддержку инвестиций в возобновляемые источники энергии. Такая политика может подкрепляться нормами выбросов. Вместе с тем не следует недооценивать важность проблем политической экономии. Важно, чтобы при формулировании единой государственной политики заранее определялись меры для преодоления препятствий, способных возникнуть при трансформации на «зеленую» экономику.

Ресурсная база Казахстана для внедрения «зеленой» экономики. Термин «ресурсное проклятие» Казахстана свидетельствует о существовании основных проблем перехода страны к «зеленой» экономике. Располагая значительными запасами полезных ископаемых, экономика страны не имеет стимула к инновационному развитию ввиду своей экспортной ориентации.

К примеру, Казахстан обладает разнообразными полезными ископаемыми. Из 105 элементов таблицы Менделеева в недрах Казахстана выявлено 99, разведаны запасы по 70, вовлечено в производство более 60 элементов.

По объему запасов полезных ископаемых Казахстан занимает второе место среди стран СНГ по запасам нефти, третье – по газу и углю.

Страна располагает значительными запасами нефти и газа, сосредоточенными в западном регионе, позволяющими категоризировать страну в разряд крупнейших нефтедобывающих государств мира. Открытие нового нефтеносного района в пределах Южно-Тургайской впадины расширяет перспективы дальнейшего развития нефтедобычи республики.

Нефть. Статистика по объему подтвержденных запасов нефти на начало 2009 г., по данным компании British Petroleum (BP), показывает 39,6 млрд баррелей, или 6,5 млрд тонн, что составляет 3,2% от общемировых запасов.

Природный газ. Подтвержденные запасы газа Казахстана на начало 2009 г. составили 1,82 трлн м³ (по расчетам BP), что составляет 1,7% от мировых запасов.

Уголь. Совокупные запасы угля в Казахстане достигли 162 млрд тонн. Насчитывается 10 бассейнов каменного и бурого угля, разведано более 300 месторождений. В республике ежегодно добывается 100 млн тонн угля.

Однако в связи со слабой развитостью перерабатывающей отрасли основным направлением добывающей отрасли является экспорт минеральных ресурсов. Казахстан обладает крупными запасами энергетических ресурсов (нефть, газ, уголь, уран) и является сырьевой страной, живущей за счет продажи природных запасов энергоносителей (80% экспорта – сырье, а доля промышленного экспорта сокращается ежегодно).

На данный момент политика Казахстана направлена на достижение высокого качества уровня жизни казахстанцев через диверсификацию ресурсоориентированной экономики путем создания конкурентоспособных и инновационных индустрий.

До 2010 г. Казахстан являлся нетто-экспортером электроэнергии, а после 2010 г. стал нетто-импортером, то есть потребляет больше электроэнергии, чем производит. Север Казахстана экспортирует электроэнергию, производимую на построенной ранее Экибастузской ГРЭС–1, в Россию, а юг покупает ее у Кыргызстана и Узбекистана.

Около 72% электроэнергии в Казахстане вырабатывается из угля, 12,3% – из гидроресурсов, 10,6% – из газа и 4,9% – из нефти. Таким образом, четырьмя основными видами электростанций вырабатывается 99,8% электроэнергии, а на альтернативные источники приходится менее 0,2%.

Результаты проведенного анализа позволяют утверждать, что практикуемые в настоящее время методы генерации электроэнергии на тепловой электростанции (ТЭС) при доступности недорогого собственного сырья являются выгодным вариантом по сравнению с еще неразвитой сферой альтернативной энергетики.

Таким образом, внедрение «зеленой» экономики позволит достичь положительного экономического и экологического эффекта в масштабах страны и нивелировать последствия «ресурсного проклятия» Казахстана путем внедрения новых экологичных инноваций в сфере технологий возобновляемой энергетики.

На основе результатов проведенного анализа авторы утверждают, что внедрение в Казахстане «зеленой» экономики принесет следующие экономические выгоды:

- 1) создание дополнительных рабочих мест за счет «зеленой» экономики;
- 2) консолидацию мирового рынка в пользу экологического измерения;
- 3) увеличение объема торговых трансакций за счет экологически полезной продукции;
- 4) весомый вклад экологического измерения в структуру ВВП национальной экономики.

Таким образом, определение четкой взаимосвязи между инвестициями в окружающую среду и устойчивым социально-экономическим развитием национальной экономики приобретает особую актуальность.

Авторы предлагают сохранять единство всех 3-х измерений парадигмы развития национальной экономики, в частности, социальной, экономической и экологической. Только комплексный, инклюзивный, экологический подход обеспечит устойчивые темпы развития экономики.

Далее авторы предлагают использовать механизмы ГЧП, т.к. они наиболее эффективны в реализации проектов «зеленой» экономики ввиду следующих их преимуществ:

1) при реализации проекта по механизму ГЧП строительство объектов «зеленой» экономики будет осуществлено наиболее качественно, учитывая, что дальнейшую эксплуатацию объекта в долгосрочной перспективе будет осуществлять частный партнер;

2) реализация проекта с помощью механизма ГЧП снижает единовременную нагрузку на бюджет по капитальным затратам, что позволяет направить данные средства на реализацию проектов в других приоритетных сферах экономики;

3) при использовании механизма ГЧП риски по проекту и ответственность сторон равномерно распределяются между государством и бизнесом. В случае реализации проекта через бюджетное финансирование риски как на этапе строительства, так и на этапе эксплуатации возложены на государство.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Atkinson G., et al. Measuring Sustainable Development: Macroeconomics and the Environment – 1997. Cheltenham, U.K.: Edward Elgar, 252 p.
- 2 Alacevich M. Political Economy of the World Bank. – 2009. Stanford University Press, p. 21.
- 3 Чернышов В.И. Системные основы экологического менеджмента. – Р.: РУДН, 2001. – С. 130.
- 4 Ковылин Ю.А., Мамедов Н.М. Зеленая экономика как предпосылка устойчивого развития: http://www.dopotopa.com/y_kovylin_n_mamedov_zelenaja_economika_kak_predposylka_ustoychivogo_razvitiya.html.
- 5 The Inclusive Growth and Development Report – 2017 // Insight Report. World Economic Forum, p. 6.
- 6 Сансызбаева Г.Н., Сансызбаев С.Н., Илиева Н.Д. «Зеленая» экономика как приоритетное направление развития Казахстана // Вестник КазНУ. – 2015. – № 3.

Аңдатпа

«Жасыл» экономиканың тұжырымдамасына талпыныс басым экономикалық парадигманың кең таралған көңіл қалу салдарынан туындады. Осыған байланысты, қазір бір уақыттағы дағдарыстар және кейіннен нарықтың тұрақсыздануынан туындаған шаршау сезімі бар. Олар жаңа мыңжылдықтың алғашқы онжылдығында жүрді. Тұрақсыздандырғыш құбылыстар сондай-ақ, 2008 жылғы қаржылық және экономикалық дағдарыстарды және кейінгі қайталанатын циклдарды қамтиды. Жеке экономикалардағы жеке дағдарыстар жаһандық дағдарыстың циклдық әсері сияқты жалғасуда. Сонымен қатар, жаңа экономикалық парадигманың прогресі туралы куәландыратын көптеген фактілер бар. Мұндай парадигмаларда материалдық тауарлар өсіп келе жатқан экологиялық тәуекелдер, экологиялық тапшылықтар және әлеуметтік теңгерімсіздіктер есебінен қамтамасыз етілмейді. Бұл парадигма «жасыл» экономика деп аталатын экономикалық дамудың сапалы жаңа кезеңі болып табылады. Осы жаңа құбылыс қоғамның әлеуметтік, экономикалық және экологиялық ретінде толық парадигмасын өлшеуді қамтиды. Осы мақалада «жасыл» экономиканың тұжырымдамасы тұтастай алғанда, қоғамға және бизнеске пайдасы тұрғысынан қарастырылды. «Жасыл» экономиканың мәні және оның макроэкономикадағы ықпалы талданды және оны Қазақстанда енгізу қажеттілігі негізделді. Бұл тұрғыда мақала «жасыл» экономиканың негізгі сипаттамаларын анықтайды. Авторлар Қазақстанның ресурстық базасының компоненттерін талдады, сондай-ақ, елдегі «жасыл» экономиканы енгізу механизмдері мен тәсілдерін зерттеді. Талдау негізінде авторлар Қазақстандағы «жасыл» экономиканы дамыту бойынша нақты ұсыныстар жасады.

Тірек сөздер: «жасыл» экономика, тәсілдер, қағидалар, механизмдер, мемлекеттік-жеке серіктестік, инклюзивтік, кешенділік, экожүйе, тұрақтылық.

Abstract

Undoubtedly, the desire for implementing the concept of “green” economy at country level has been caused by widespread disappointments relating to failures of the existing economic paradigm. It has also been caused by the feeling of fatigue arising from consecutive global economic crises followed by abrupt market failures. The most distressful of those has turned out to be the 2008 global financial and economic crises. The economic crises emerged at the beginning of the new millennium and yet they continue happening occasionally in most vulnerable individual economies. At the same time, there is an increasing evidence of a progress, which stems from a new economic paradigm – one in which material wealth is not provided at the expense of growing environmental risks, markets distortions, and social imbalances. This new paradigm includes such dimensions, indispensable for sustainable economic development, as the social, economic and ecological. As with the background of the above-said prevailing modern tendencies, this article deals with the notion of the “green” economy and studies it from the perspective of the society and business, in whole. It explores the essential concept of the “green” economy and its impact on the development at the macroeconomic level and especially in Kazakhstan. From that stance, the article provided analysis of the major characteristics of the “green” economy. The authors analyzed Kazakhstan’s resource base, as fit for the development of the “green” economy. As a result, the study suggested appropriate mechanisms and methods enabling a real time implementation of the “green” economy at country level, in Kazakhstan.

Key words: “green” economy, approaches, principles, mechanism, public-private partnerships, inclusive, complex, ecosystem, sustainability.

SCIENTIFIC BASES OF PRICING REGULATION IN AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX

Abstract

The essence of price and pricing mechanism have been considered. It is noted that price formation has a special role as a tool of social labor cost measurement, equivalent exchange is ensured, production is stimulated, supply-demand ratio is regulated, and market equilibrium is achieved. The principles of market pricing have been revealed. The processes of pricing in agricultural production, conditioned by its specific features have been shown, in particular, that main production means is land, as well as its limited resources, natural and climatic features, seasonal character of production. The author states that in economically developed society prices are based on character of service, State impact, account of time factor, the way of getting information, they depend on type of market, terms of delivery and sales, as well as world prices. It has been revealed that main reason of financial problems of agricultural sector of economy is price disparity. Various mechanisms of achieving price parity, which exist in the world practice, have been presented. The author notes that significant government spending on price support is not always effective. Distortion of objective prices leads to economically biased redistribution of resources between industries, namely, irrational use of material and technical resources and means of the end user. Prices for agricultural products are largely formed depending on their quality, which is based on standardization.

Key words: agro-industrial complex, prices, production, agricultural products, gross income, profit, resources, efficiency.

In economic theory and practice, various approaches to revealing the essence of price and pricing mechanism are used, which is connected with diversity, complexity, and inconsistency of theoretical concepts in the world science. Pricing and simple reproduction are based on product and commodity cost, which plays an important role in regulation of investment processes, justification of prices of raw materials for its processing and cost management.

In market economic mechanism, price formation plays an important role and serves as a tool of social labor costs measurement, ensuring equivalent exchange, which stimulate production, regulators of supply-demand correlation, which facilitate achievement of equilibrium on market [1]. These indicators are used for evaluation of the effective economic activity of work teams and specialists of agricultural enterprise. However, the economic efficiency of using resource potential is not determined, i.e. gaining profit per cost unit (resources-whether the enterprise has enough funds for expanded reproduction, material incentives for workers.) It should be noted that the criterion of the effective agricultural production is the ratio of gross output to live and materialized labor costs.

In general world science has not revealed the economic essence of price. The principles of market pricing include: reflection of market supply and demand; tendency to reach the equilibrium market price, as well as compensation of full costs and gaining average profit rate of each agricultural enterprise; reflection of socially needed costs and consumer value of goods through prices; specific and target price, while each specific commodity has its own specific price; determination of centralized income of the State by including system of taxes, fees and deductions by means of prices; solution of economic, social, political problems of economic entities and the State in general; the need of their subordination to the discipline and price policy existing in the State.

In the developed society, prices function according to the character of service, State influence, the way of setting and fixation. They take into account time factor, the way of receiving information, and depend on market type, terms of delivery and sales, world prices (Figure 1, p. 53).

The pricing processes in agricultural production are determined by its specific features, in particular, main production means is land which resources are limited; the production and reproduction process depends on natural and climatic features; produced goods serve as raw materials for other industries; seasonal character of production; inelastic demand for agricultural products in terms of price and income [2].

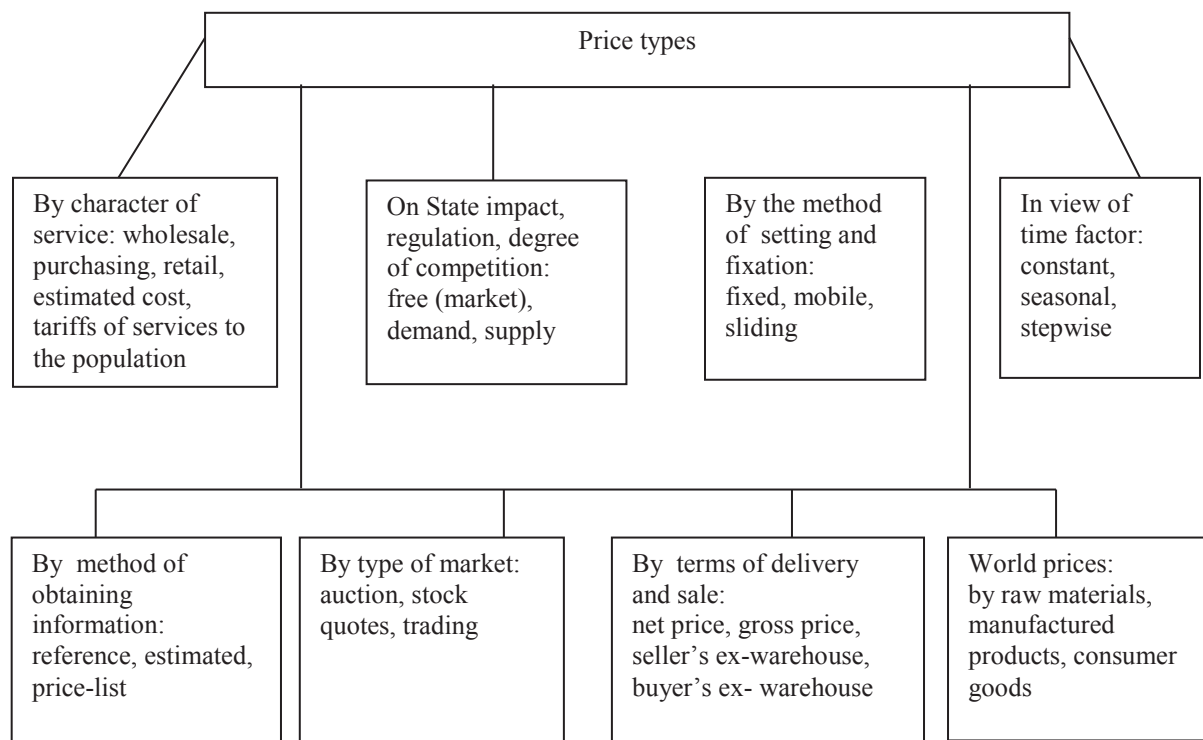


Figure 1 – Price types

The main reason of financial problems of agricultural sector of economy is price disparity. The experience of countries with developed market economy shows the usual process of market economy, rapid price increase for agricultural production resources in comparison with price increase for agricultural products.

The reasons of price disparity include low share of agricultural products supplied to market in total production volume and services provided in agricultural sector; strong links between reproduction and demographic processes in agriculture, etc.

One of the forms of equivalent inter-industry exchange -is price parity, which expresses price ratio for agricultural products and products of related industries. The status of price parity reflects price index ratio for agricultural products and industrial products. An important indicator of price parity is ratio of quantity of specific type of agricultural products, which price is adequate to industrial product unit price.

The formal characterization of the equivalent inter-industry exchange conditions can be obtained by economic and mathematical modeling, which is related and meets the following principles: principle of labor payment, equivalent inter-industry exchange, consisting of time unit, which creates equal value; labor of the same qualification and intensity, regardless of application scope; principle of equitable sector development, when each unit of fixed production assets provides same profit, regardless of the industry.

In agriculture, parity equilibrium with other industries should be understood as a state of its inter-industry relations, in which: industry profitability rate and average rate of national economy coincide; equal average salary in agriculture and economy, adjusted for the relative intensity and complexity of labor; depreciation rates correspond to general economic standards, and the level of depreciation of fixed assets doesn't significantly differ from average national economy.

There is also a relative parity level. Such inter-industry relations mean the condition when capital profitability, wages in agriculture are lower than average prices in national economy in certain period, but this deviation does not prevent the extended reproduction in the industry.

Despite the loss of main production factors, the resource potential of agricultural producers, reduction of basic and working labor and land capital, they should not determine a return to the old production and resource potential structure, although the issues of restoring unused agricultural lands, their fertility, development of agricultural technical basis are very relevant [3].

Industry losses in the absence of parity – the loss of current incomes and main production factors (labor, capital, land). In market economy, full compensation for industry losses would mean abandoning structural changes. For effective public support for agricultural development, regular calculations (monitoring) and compensation of losses of current incomes are very important in the frame of relative level of parity relations that are needed in minimal for carrying out the expanded reproduction at the rates required in certain period. Special measures are also needed to increase capital equipment of agriculture.

Prices for agricultural products are largely formed depending on quality. The basis for quality rates of agricultural products, raw materials and food is standardization. Its objectives – to improve product quality, maintain its optimal level and conditions for the development of exports of high-quality goods that meet the world market requirements [4].

In the world practice, various mechanisms of achieving price parity have emerged: the use of target prices; setting guaranteed and collateral rates; State procurement and commodity interventions; subsidies and compensation of part of agricultural production costs; State regulation of product prices, material and technical resources and services for agriculture; tax benefits; preferential crediting of rural commodity producers.

Many arguments speak in favor of such measures. In the USA, for example, target prices for agricultural products are used as a calculated value and are applied only when market prices for certain product types fall below their target price level. This is necessary to determine the amount of additional payments to farmers. The level of target price is determined taking into account cost compensation (including average income rate on farm capital and estimated land rent) and obtaining a certain income above the average income rate and land rent. For many years in the United States, the price growth rate for agricultural products is lower than for logistical resources. The demand for agricultural products and food products is inelastic. In recent years, the level of farmers' incomes support here depends on the effect of various programs, loans, and restriction of maximum rates. The main function of target price in the US is to support farm incomes, which determines not the level of farm prices, but the lower level of their incomes and compensation price premium (the difference between market price and selling price). Target prices regulate farmers' income level for grain and cotton, which is important for revealing the correlation of funding sources.

Target prices in Russia (normative indicators) for agricultural products are used as a basis in determining their guaranteed prices, as well as calculating subsidies and compensations to agricultural producers provided by legislation. The functions of target prices in agriculture in Russia differ significantly from those in the US [5].

In the EU countries, guaranteed prices are used in implementation of intervention purchases of agricultural products. The target price is the basis of price support mechanism. It is annually set and becomes a benchmark for producers and a basis for calculating parameters of the common agricultural policy of the EU countries, and serves as the basis for calculating intervention and price thresholds.

In France, the upper and lower limit of prices is set for agricultural products. The increased tax rate on profit gained from product sales at inflated prices (the amount of levied tax may reach 50%) is applied as an effective tool.

Direct methods of public regulation of domestic prices are used in Canada when setting prices for agricultural products. Prices of domestic market are regulated by guaranteeing a certain level of selling prices and subsidizing production costs to the producers. A guaranteed price level is ensured by providing subsidies to producers from budget, if market prices are lower than this level.

As the concept of price parity in agricultural sector of economy shows, significant government spending on price support is not always effective. Distortion of objective prices leads to economically biased redistribution of resources between industries, namely, irrational use of material and technical resources and means of the end user.

Intervention prices perform the function of minimum prices. At pre-fixed prices, government procurement organizations purchase agricultural products from farmers. This is an effective measure against the decline in market prices below the permissible level.

The experience of price regulation in some developed foreign countries shows the following. In Canada, for example, direct methods of public regulation of domestic prices for agricultural products are used, which is implemented through guaranteeing a certain level of sales (purchasing) prices to producers; subsidizing production costs.

The State monopoly on food trade is established in Japan, here mandatory procurement and retail prices for agricultural products are determined at centralized level.

Thus, the system of pricing in agroindustrial complex of foreign countries provides an operative observation of the price dynamics for production means, costs and incomes in agriculture, prices for final products and services. All this is reflected in the target (guaranteed) and other support prices.

LIST OF LITERATURE

- 1 Taipov T.A. Innovative development of agroindustrial complex of Kazakhstan. – Almaty, 2013. – 209 p.
- 2 Taipov T.A. Development of AIC in risk conditions. – Almaty, 2013. – 198 p.
- 3 Kaliev G.A., Sigarev M.I., Nurkuzhaev Zh.M., Dzhambaeva G.A., Alshembaeva L.T. State management of agricultural sector in countries of the Eurasian Economic Union (experience and problems). – Almaty, 2017. – 300 p.
- 4 The authors team. Development of methods of price monitoring and analysis of competitiveness of agricultural and food products produced in the member States of the Eurasian Economic Union. – Almaty: Kazakh Research Institute of Economy of Agri-industrial complex and Rural Development, 2016. – 302 p.
- 5 Ushachev I.G. The Doctrine of Food Security of the Russian Federation. The Federation needs to be improved // Economics and management. – 2015. – № 9. – P. 3–12.

Аңдатпа

Мақалада баға мен баға белгілеу механизмінің мәні зерттеледі, бағаның қалыптасуы әлеуметтік еңбек шығындарын өлшейтін, биржаның эквиваленттік деңгейін қамтамасыз ететін, өндірісті ынталандыратын, сұраныс пен ұсыныс қатынасын реттейтін және нарықтағы тепе-теңдікті қамтамасыз ететін құрал ретінде ерекше рөл атқарады. Атап айтқанда шектеулі ресурстары, табиғи және климаттық ерекшеліктері, маусымдық өндірісі бар өндірістің негізгі құралы жер болып табылады, оның өндірістегі баға белгілеу үдерісіне негізделген нарықтық баға белгілеу принциптері ашылды, аграрлы өнеркәсіпте баға белгілеу үдерісі көрсетілді. Автор экономикасы дамыған қоғамда бағалар қызмет сипатына, мемлекеттік әсері бойынша қызмет атқарады, уақыт факторын, ақпарат алу тәсілін ескереді, нарықтың түріне, жеткізу және сату шарттарына, әлемдік бағаларға байланысты екендігін көрсетеді. Экономиканың аграрлық секторының қаржылық мәселелерінің негізгі себебі – бағалардың теңсіздігі екені анықталған. Әлемдік тәжірибеде дамыған бағалық теңдікке қол жеткізудің әр түрлі механизмдері көрсетілген. Автордың пікірінше, мемлекеттік қолдаудың айтарлықтай шығыны үнемі тиімді бола бермейді. Объективті бағаларды бұрмалау салалар арасындағы ресурстарды экономикалық жағынан әділетсіз қайта бөлуге, атап айтқанда, материалдық-техникалық ресурстарды және соңғы тұтынушының қаражатын тиімсіз пайдалануға әкеледі. Ауыл шаруашылығы өнімдерінің бағасы негізінен оның сапасына қарай қалыптасады, ал оның негізі стандарттау болып табылады.

Тірек сөздер: агроөнеркәсіптік кешен, баға, өндіріс, ауылшаруашылық өнімдері, жалпы табыс, пайда, ресурстар, тиімділік.

Аннотация

В статье рассматривается сущность цены и механизма ценообразования, отмечается, что особую роль играет формирование цен как инструмента, с помощью которого измеряются затраты общественного труда, обеспечивается эквивалентность обмена, стимулируется производство, регулируется соотношение спроса и предложения, достигается равновесие на рынке. Раскрываются принципы рыночного ценообразования, показаны процессы ценообразования в аграрном производстве, обусловленные его спецификой, а именно тем, что основным средством производства является земля с ее ограниченными ресурсами, природно-климатическими особенностями, сезонностью производства. Автор констатирует, что в экономически развитом обществе цены функционируют по характеру обслуживания, государственному воздействию, учитывают фактор времени, способ получения информации, зависят от вида рынка, условий поставки и продажи, мировых цен. Выявлено, что главной причиной финансовых проблем аграрного сектора экономики является диспаритет цен. Показаны различные механизмы достижения ценового паритета, сложившиеся в мировой практике. Автор отмечает, что значительные государственные расходы на поддержку цен не всегда эффективны. Искажение объективных цен ведет к экономически необъективному перераспределению ресурсов между отраслями, а именно нерациональному использованию материально-технических ресурсов и средств конечного потребителя. Цены на сельскохозяйственную продукцию во многом формируются в зависимости от ее качества, основой которого является стандартизация.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, цена, производство, сельскохозяйственная продукция, валовой доход, прибыль, ресурсы, эффективность.

А.М. АТЕНОВА,¹

Ә.Ғ.К., доцент.

А.К. АЛПЫСБАЕВА,²

Ә.Ғ.К., доцент м.а.

С.С. ТЛЕУБЕРДИЕВА,²

Ә.Ғ.К.

М. Әуезов атындағы Оңтүстік Қазақстан
мемлекеттік университеті.¹

Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия
Ұлттық университеті²

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ АГРОӨНЕРКӘСІПТІК КЕШЕН САЛАЛАРЫНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТИІМДІЛІГІН АРТТЫРУ ЖОЛДАРЫ

Андатпа

Мақалада Қазақстан Республикасының агроөнеркәсіптік кешендер салаларының экономикалық тиімділігін арттыру жолдарық арасырылады. Ауыл шаруашылығы экономиканың негізгі салаларының бірі. Аграрлық сектордың даму деңгейі Қазақстанның экономикалық және қоғамдық-саяси тұрақтылығының айқындаушы факторы болып табылады. Қазақстан аграрлық шикізатты (астық және басқа да азық-түлік өнімдері) өндіруші әлемнің негізгі жиырма бес елінің қатарына алына отырып талдау жасалған. Қазақстан дәнді дақылдар мен картоп отырғызу алқаптары бойынша негізгі ауыл шаруашылығы шикізатын өндіруші елдердің бірінші ондығына кіреді. Сарапшылардың бағалауы бойынша мемлекет ресурстары халық тұтынатын азық-түлікке қарағанда үш есе көп азық-түлік өндіруге мүмкіндік береді. Республика экономикасын дамытудың басым бағыттарының бірі бола отырып, ауыл шаруашылығы зор әлеует пен ірі қорға ие. Мақалада Қазақстанның көптеген дақылдарды өсіруге, сондай-ақ мал шаруашылығын дамытуға ыңғайлы әр алуан климаттық жағдайлары қарастырылған. Қорытындылай келе, мақалада агроөнеркәсіптік кешеннің маңызды байланыстырушы буыны ауыл шаруашылығы екенін ескеруге болады. Ауыл шаруашылығы – халықты азық-түлікпен қамтамасыз ету және өнеркәсіпке шикізат алу үшін бағытталған шаруашылық саласы. Ол тек агроөнеркәсіптік кешенде ғана емес, сондай-ақ елдің барлық халық шаруашылығында ерекше орын алады.

Негізгі сөздер: агроөнеркәсіп кешені, ауыл шаруашылық саласы, субсидия, мемлекеттік саясат, әлеует, қорлар.

Бүгінгі таңда отандық ауыл шаруашылық саласының, соның ішінде агроөндірістің жағдайы және болашақтағы дамуына байланысты еліміздің әлемдік нарықтағы алатын орнын анықтау өзекті де күрделі экономикалық мәселеге жатады. Қазақстан Республикасының ауыл шаруашылық саласы егемендік алғалы үлкен кезеңді бастан өткізді: барлық күш жігерді жұмсау арқылы өнім алуға бағытталғаннан, нарық экономикасындағы ең тиімді өндіріске дейін. Бүгінгі таңда еліміз өзімізге қажетті азық-түліктің 80 пайызын қамтамасыз етіп отыр. Бұл көрсеткіш 2016 жылы 20,7 млн тонна, бұл сыртқы нарыққа 9 млн тонна астықты экспортқа шығаруға мүмкіндік береді. Өндірілген астық тұрақты да жоғары сапасымен ерекшеленеді.

Ауыл шаруашылығы саласында инвестицияның өте аздығының теріс әсерлері:

- ◆ саланың техникамен жабдықталуы төмендігі (ауыл шаруашылық техникалық паркінің 80% тозығы жеткен);
- ◆ егіншіліктің интенсификация деңгейінің жеткіліксіздігі;
- ◆ ауылшаруашылық малдарының генетикалық әлеуеті деңгейінің төмендігі (асыл тұқымды ірі қара малдардың жалпы сандағы үлесі 8%, ал мал шаруашылығы дамыған мемлекеттерде бұл көрсеткіш 40–50% шамасында);
- ◆ ауылшаруашылық малдарының өнімділігінің аздығы (бүгінгі таңда етке союға жіберілетін ірі қара малдардың тірідей салмағы 310 кг, ал әлемдегі стандарт бойынша 500–520 кг [1]).

Ауыл шаруашылығы өндірісіндегі жоғарыда көрсетілген экономикалық мәселелерді шешу үшін 2014 жылдың ақпан айында «Агробизнес–2020» бағдарламасы қабылданды, мұнда

мемлекеттік қолдаудың жаңа инструменттері қарастырылған: инвестициялық субсидия түрі, займдарға кепілдік беру және сақтандыру, несие және лизинг бойынша ставка пайыздарын субсидиялау, ЕДБ қаржыландыру, сонымен қатар өсімдік шаруашылығында міндетті сақтандыру механизмін жетілдіру шараларын және мал шаруашылығында сақтандыруды енгізу. Сондай-ақ ауыл шаруашылығы саласында қазіргі кезде қолданылып жүрген мемлекеттік қолдаудың механизмдерін жетілдіру көзделген.

Ауыл шаруашылығы саласында субсидиялаудың механизмдері.

1. Өсімдік шаруашылығында:

♦ ауыл шаруашылық дақылдарын өсіруде тамшылап суғаруды қолданғанда субсидиялаудың нормативін дифференциалау;

♦ бақтар мен жүзімдіктер алқабын жасауда тамшылап суғару жүйесін қолданудағы шығындарын субсидиялау, осының нәтижесінде елімізде 2015 жылы тамшылап суғару жүйесінің ауданы 31,9 мың га жетті, бұл 2010 жылдың (713 га) деңгейімен салыстырғанда 45 есе көп.

2. Мал шаруашылығында:

♦ субсидиялау 1 аналық басына 4500 теңге, шаруа қожалықтары мен фермерлерге жетіспейтін жемшөпті алуға мүмкіндік берді, себебі барлығы қажетті жемшөпті өздері өндіруге мүмкіндігі жоқ. Аталған шаралар еліміз бойынша ірі қара малдардың жалпы санының өсуіне алып келді. Селекция және мал тұқымдарын асылдандыру жұмыстарына 2016 жылы аталған механизм қой шаруашылығына енгізілді: әр бас аналыққа 1500 теңгеден берілді. Ауыл шаруашылығы өндірісін мемлекеттік қолдаудың жаңа механизмі енгізілуде. Төлем қабілеттілігін жақсарту мақсатында, кредиттік күштерді төмендету және ауыл шаруашылық құрылымдарының банкротқа ұшырауын азайту келесі жолдар арқылы көзделген: қайта қаржыландыру, қайта құру, сондай-ақ берешегі бар АӨК субъектілерін қаржыландыру. АӨК субъектілерін қаржылық сауықтыру мақсатында бағдарламамен қарастырылған 300 млрд тг [2].

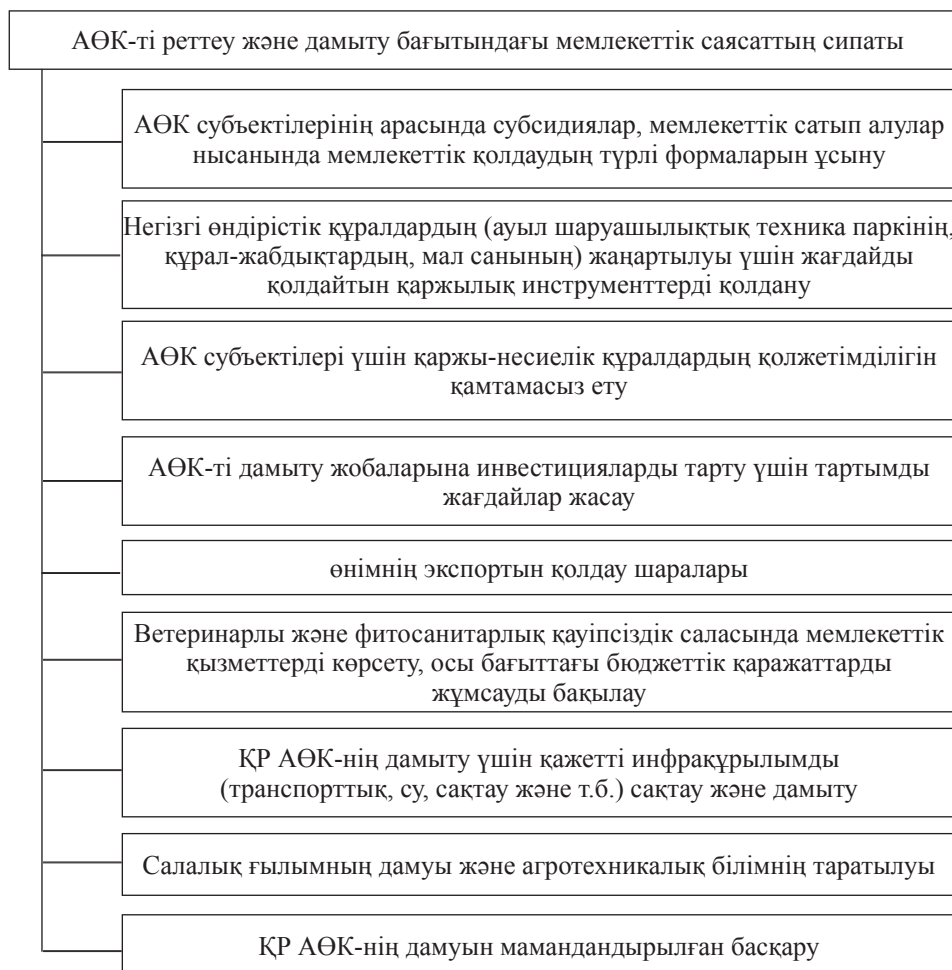
Мал шаруашылығы – Қарағанды облысы экономикасының негізгі салаларының бірі болып табылатын агроөнеркәсіп секторының ең әлеуетті бағыты. Бұл аймақтағы ауқымды жайылым жерлер мен қолайлы табиғи-климаттық жағдайлар аталған саланың ойдағыдай дамуына айтарлықтай септігін тигізуде. 2016 жылы облыста 130,4 мың тонна (2,6%) – ет, 430,1 мың тонна (6,6%) – сүт, 622,4 млн дана жұмыртқа өндірілді. 2016 жылы ірі қара саны 3,3% көбейіп, 488,1 мыңға, жылқы малы 4,5% көбейіп, 256,3 мыңға жетті. Сондай-ақ, 2016 жылы қой-ешкі – 1014,6 мыңды, шошқа – 81,2 мыңды, түйе – 1,4 мыңды, құс – 3262,2 мыңды құраады. Осы мал шаруашылығын дамытудың бірден-бір көзі болып асыл тұқымды мал басын көбейту болып табылады. 2016 жылы 101 шаруашылық 15 мың (3%) асыл тұқымды ірі қара малын өсіріп отыр. Сонымен қатар, 10 шаруашылық – 37,5 мың (4,3%) асыл тұқымды қой, 8 шаруашылық – 4 мың (1,7%) асыл тұқымды жылқы, 3 шаруашылық – 25,2 бас (29%) асыл тұқымды шошқа өсірумен айналысады.

2017 жылы Қазақстан Республикасының ауыл шаруашылығы саласын ғылыми түрде әлемдік инновациялық жетістіктерді қолдану арқылы жетілдіру уақыт талабын және оның маңыздылығы арттыра береді. Ауыл шаруашылық дақылдарын терең өңдеу арқылы сапалы азық-түлік тағамдарын даярлауға қол жеткіземіз және олардың бәсекеге қабілеттігін арттыра аламыз.

Жүргізілген зерттеу нәтижелері байқатқандай, еліміздің 14 облысында агроөндіріс саласы жақсы дамыған және елімізді азық-түлік өнімдерімен қамтамасыз жасауда өзіндік орны бар және дамытудың маңызы зор. Себебі еліміздің ауыл шаруашылық зоналарында агроөндірісті дамытуға қажетті егістік жерлер және оған қажетті су ресурстарының көздері мен инновациялық технологияны енгізу мен инвестицияны тартуға зор мүмкіншіліктер бар.

Қазақстанның агроөнеркәсіп өндірісін дамытуға бағытталған ұсыныстарды қарастырып көрейік.

Жалпы аграрлық секторда саясатты қалыптастыру ұлттық стратегиялық жоспарлаудың маңызды шарты болып табылады. Бүгінгі таңда АӨК дамуын реттеу және қолдау бағытында жүргізілетін мемлекеттік саясат төмендегі сызбада келтірілген сипатта жүзеге асырылады (сурет 1, б. 58) [3].



Сурет 1 – Қазақстан Республикасының агроөнеркәсіпті реттеу және дамыту бағытындағы мемлекеттік саясаттың сипаты

Бүгінгі таңда, елдің агроөнеркәсіптік кешенінде жүзеге асырылып жатқан негізгі бағдарлама «Агробизнес–2020» бағдарламасы болып табылады. Бағдарламаның басты мақсаты – елдің агроөнеркәсіптік кешенінің бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін жағдай жасау. Бұл бағдарлама 2000-шы жылдардан бері қабылданып келе жатқан бағдарламалар саясаттарының бағытын жалғастырушы болып келеді [4]. Аталған бағдарламаға сәйкес ауыл шаруашылығын дамыту бағыттары:

- ♦ өсімдік шаруашылығында – диверсификация және озық технологияларға, жерлерді рационалды қолдануға өту, қордағы 6,8 млн гектар жерлерді айналымға тарту, 60 мың гектар суармалы жерлерді қайта қалпына келтіру негізінде өндіріс көлемдерін арттыру;

- ♦ мал шаруашылығында – ірі қара мал етінің экспорттық әлеуетін жоғарлату және ет шаруашылықтарының дамуын ынталандыру. Мал шаруашылығының дәстүрлі салаларын дамыту үшін мал азығын өндіруді дамыту бойынша және азып кеткен жайылымдық жерлердің қайта қалпына келтірілуі мен суландырылуы бойынша шаралар қабылданады. 20 млн га жайылымдарды суландыру жоспарлануда;

- ♦ өнімді өңдеу саласында – техникалық және технологиялық қайта жабдықтау, өнім сапасының халықаралық стандарттарына өту, тауарлар түрлілігін кеңейту, экономикалық одақ бойынша басты сауда серіктестерімен бәсекелестік үшін тең жағдай жасау. Бұл тұрғыда сүт өнімдерінің өндірісін, қант қызылшасынан қантты өндіруге субсидиялаудың көлемін екі есе арттыру жоспарланып отыр.

Елімізде жүзеге асырылып жатқан шаралардың тағы бір ерекшелігі – ауыл шаруашылықтық өнімдердің өңделу кәсіпорындарын қолдаудағы маңызды шаралар. Себебі, осы салалардың дамуының төмен деңгейі жалпы агроөнеркәсіптік кешеннің тежеуші ретінде қарас-

тырылады. Жоғарыда аталған бағдарламалар мен жеңілдетілген несиелерге (техникалар мен құрал-жабдықтардың жеңілдетілген несиесіне) ауыл шаруашылықтық өнім өндірісінің кәсіпорындары да талаптануы мүмкін. Өңдеуші кәсіпорындарды қолдаудың басқа түрі бұл өңдеуші кәсіпорындардың құрылысы және астық секторының инфрақұрылымын дамыту бойынша инвестициялық жобаларды жүзеге асыру үшін несиелерді субсидиялау болып табылады.

Ауыл шаруашылықтық негізгі дақылдарды жинау 2017 жылы дәнді (күрішті қоспағанда) және бұршақты дақылдардың өнімділігі 11,7 ц/га-ны, ал бидай өнімділігі 10,9 ц/га-ны құрады. Бұл көрсеткіштер дамыған елдермен салыстырғанда бірнеше есе төмен. Осылайша, бидайдың өнімділігі Ресейде – 25 ц/га-ны құрайды, Украинада – 37 ц/га, АҚШ-та бұл көрсеткіш 29 ц/га, Канадада – 31 ц/га, Қытайда – 53 ц/га-ға тең. Сондай-ақ, басқа дақылдар, соның ішінде күріш өнімділігі бойынша да еліміздегі көрсеткіштер басқа мемлекеттердегі өнімділік деңгейінен әлдеқайда төмен. Мысалы, күріш өнімділігінің қазақстандық көрсеткіші 26 ц/га болса, ресейлік, қытайлық және украиндық көрсеткіштер сәйкесінше 34, 46 және 40 ц/га-ға тең болды [5].

Астықтың сапасы мен оның өнімділігіне көптеген факторлар әсер етуі мүмкін. Мысалы, климаттық өзгерістер, себілетін тұқымдар сапасының нашарлауы, егін егу барысында сұрыпталмаған тұқымдардың артуы, топырақ құнарлығының төмендеуі және арам шөп, зиянкестердің таралуы. Сонымен қатар, егін отырғызу мен жинау жұмыстары барысында шаруалардың жеткілікті деңгейде материалдық-техникалық қамсыздандырылмауына байланысты өндірілетін өнімнің көлемі мен оның тиімділігі төмендейді.

Жоғарыда атап өткеніміздей, елдегі ауыл шаруашылықтық техника паркінің тозуының деңгейі 80%-ды құрайды. Техниканың тозуы мен оның тапшылығы егіндік жұмыстардың созылуына, жұмыстардың уақытылы жүргізілмеуіне және соның салдарынан жоғары шығындарға, өнім түсімінің азаюына алып келеді. Сонымен бірге, қажетті озық технологиялардың жоқтығы мен жетіспеушілігі салдарынан ауыл шаруашылықтық өндірушілер жеңілдетілген технологияларды қолдануға мәжбүр. Осының барлығы өсімдік шаруашылығының, жалпы ауыл шаруашылығының тиімді дамуын тежеуші факторлар болып табылады.

Дамушы мемлекеттер үшін мемлекеттік қолдаудың ДСҰ-мен ұсынылатын деңгейі саланың жалпы өнімінің 10%-нан аспауы тиіс. Саланы мемлекеттік қолдаудың жеткіліксіз деңгейі ауыл шаруашылықтық кәсіпорындардың қызметінің тиімділігіне, олардың бәсекеге қабілеттілігіне әсер етеді [6].

Мемлекеттік қолдау қаражаттарының көлемімен қатар, қолдаудың құрылымы мен бағыттылығы маңызды болып табылады.

Яғни, мемлекет тарапынан көрсетілетін көмекті тек ауыл шаруашылықтық кәсіпорындарға тікелей бағыттап қана қою емес, сонымен қатар қаражаттардың әртараптандырылуы, демек мелиорациялық құрылыстарды дамытуға, саладағы түрлі ғылыми-зерттеу жұмыстарына, ауыл шаруашылықтық зиян суреттермен күресу және т.б. бағыттарға жөнелту маңызды болып келеді.

Елімізде ауыл шаруашылықтық кәсіпорындарды қолдау бойынша түрлі шаралар жүзеге асырылады, бірақ көрсетілетін көмектің көлемі, бағыттары және қаражаттарды игеру туралы айқын ақпараттың жоқтың қасы.

Аграрлық ғылымды қолдау мәселесіне тоқталатын болсақ, агроөнеркәсіптік кешен саласында қолданбалы ғылыми зерттеулерді қаржыландыру көлемі жылына 3 млрд жоғары теңгені құрайды. Ауыл шаруашылығы саласында квазимемлекеттік болып табылатын «ҚазАгро» холдингінің салалық еншілес компаниясы «ҚазАгроИнновация» АҚ 1,3 мыңнан астам адам жұмыс істейді, олардың 60%-ы ғылыми дәрежелері бар мамандар. Айтарлықтай материалды-техникалық база – 280 мыңнан астам гектар жер, көлемі 900 мың шаршы метрді құрайтын ғимараттар мен құрылыстар, 3 мыңға жуық ауыл шаруашылықтық техника мен басқа да активтер.

Дегенмен, бүгінгі таңда, қазақстандық аграрлық ғылымның, соның ішінде «ҚазАгроИнновация» АҚ құрылымы әлемнің озық тәжірибелеріне сәйкес келмейді және қаржыландырудың жеткіліксіз көлемімен, ғалымдар еңбегінің нәтижелілігін арттыруға ынтыландырудың жоқтығымен, ескірген ғылыми-техникалық инфрақұрылыммен, шетелдік озық заманауи технологиялардың трансфертінің дамымағандығымен, инновациялар төмен енгізілуі және оларды нашар қаржыландыру жағдайларымен сипатталады.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

- 1 Жаңа Әлемдегі Жаңа Қазақстан. Қазақстан Республикасы Президентінің Қазақстан Халқына Жолдауы. – Астана, 2015.
- 2 Қазақстан Республикасының агроөнеркәсіптік кешенді және ауылдық аумақтарды дамытуды мемлекеттік реттеу туралы. – Қазақстан Республикасының 2005 жылғы 8 шілдедегі № 66 Заңы.
- 3 Ибраева Г.Ә. Агроөнеркәсіп өндірісінің тиімділігін арттыру жолдары (Қызылорда облысының мәліметтері негізінде): экон. ғыл. канд. ... авторефераты. – Қызылорда, 2012. – 20 б.
- 4 www.stat.gov.kz. Қазақстан Республикасының Статистика агенттігінің сайты.
- 5 www.kazagro.kz. ҚазАгро Ұлттық Басқарма Холдингінің ресми парақшасы.
- 6 adilet.zan.kz. Қазақстан Республикасы нормативтік құқықтық актілерінің ақпараттық-құқықтық жүйесі.

Аннотация

В статье рассмотрены основные пути совершенствования экономической эффективности сфер агропромышленного комплекса Республики Казахстан. Сельское хозяйство является одной из ключевых отраслей экономики Казахстана. Уровень развития аграрного сектора всегда выступал и продолжает выступать определяющим фактором экономической и общественно-политической стабильности Казахстана. Казахстан входит в число двадцати пяти стран мира – основных производителей аграрного сырья (зерна и некоторых других продовольственных продуктов). Казахстан по площади сельскохозяйственных угодий, посевам зерновых культур и картофеля входит в первую десятку основных производителей сельскохозяйственного сырья. По оценкам экспертов, ресурсы республики позволяют производить в три раза больше продовольствия, чем потребляет его население. Являясь одним из приоритетных направлений развития экономики республики, сельское хозяйство располагает огромным потенциалом и большими резервами. В статье рассмотрены разнообразные климатические условия Казахстана, позволяющие выращивать большинство культур умеренного теплового пояса, а также развивать животноводство. Делая выводы, можно отметить, что в статье важнейшим связующим звеном агропромышленного комплекса является сельское хозяйство. Сельское хозяйство – отрасль хозяйства, направленная на обеспечение населения продовольствием и получение сырья для ряда отраслей промышленности. Оно занимает особое место не только в агропромышленном комплексе, но и во всем народном хозяйстве страны.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, сельское хозяйство, субсидия, государственная политика, потенциал, резервы.

Abstract

The article describes the main ways of improving the economic efficiency of the agro-industrial complex of the Republic of Kazakhstan. Agriculture is one of the key sectors of the economy of Kazakhstan. The level of development of the agricultural sector has always advocated and continues to advocate a determining factor in the economic and socio – political stability in Kazakhstan. Kazakhstan is among the twenty five countries, the main producers of agricultural raw materials (grains and other food products). Kazakhstan is among the top ten major on agricultural land, crops of cereals and potatoes manufacturers of agricultural raw materials. According to experts of the republic's resources can produce 3 times more food than its population consumes. Being one of the priority directions of development of the republic's economy, agriculture has a huge potential and large reserve. The article deals with a variety of climatic conditions of Kazakhstan that allow to grow almost most cultures in moderate thermal zone, as well as to develop animal husbandry. Drawing conclusions, it should be noted that in the article the most important connecting link of agribusiness is agriculture. Agriculture is an industry sector, aimed at providing the population with food and obtaining raw materials for a number of industries. It holds a special place not only in agriculture, but also in the entire economy of the country.

Key words: agro-industrial complex, agriculture, subsidy, public policy, potential, resources.

ZH.S. BULKHAIROVA,¹
PhD, senior lecturer.
S.T. OKUTAEVA,¹
PhD, senior lecturer.
D. ZHENSHAN,¹
c.e.s., senior lecturer.
S. Seifullin Kazakh
Agro Technical University¹

MODERN STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF HUMAN CAPITAL IN AGRICULTURE OF KAZAKHSTAN

Abstract

The article describes the main moments of the modern state and prospects of human capital development in agriculture of Kazakhstan, that is, it describes the main theoretical aspects in the field of human capital development and its current status at the present stage of economy development. A comparative analysis of the dynamics number and proportion of population employed in agriculture, in Kazakhstan and some other countries such as Germany, USA, France, Russia and etc. In this regard, it was found that European countries with a high level economy have low proportion of population employed in this industry, as they develop more promising industries (high technology, software industry, etc.). In the end, the authors came to the conclusion that at the present stage of development in the labour market of the Republic of Kazakhstan, a decrease of employed population in agriculture has an impact on the formation, usage of human capital in agriculture: the declining share of the rural population of working age; the unattractiveness of labour in agriculture due to low level of wages; the large share of self-employed workers in agriculture; do not use the potential of the unemployed population; adverse (compared to city) social environment.

Key words: human capital, agriculture, efficiency, unemployment, employment, population, employees, salary.

One of the important factors effective functioning and sustainable development in agriculture most of the researchers consider appropriate and effective human capital management. In the conditions of innovative development in Kazakhstan's economy special importance is the formation and use human capital in agriculture.

Human capital in agriculture often has a dual character. For the beginning, its effectiveness is dependent on quality of experience, skills, and competencies that can be effectively used for the growth of farms' competitiveness and susceptibility to innovate. Second, human capital is a set of capital assets that were created as a result of the use certain human capital qualities, i.e., labour, intelligence, etc.

In Kazakhstan's scientific space human capital theory started to research scientific literature at the beginning of the XXI century in connection with the adoption of long-term development strategy of the country. So, academician Ya.A. Aubakirov has attached great importance to the development the productive person' abilities [1]; S.K. Dzhumabaev examined the problem of management human factor and its role in ensuring the organization's effectiveness [2]. Pays special attention to human capital problems A.G. Mukhamedzhanova, which proves the importance and priority of human capital for the economic development of Kazakhstan. According to A.G. Mukhamedzhanova, human capital is the main asset of the nation, the potential of which is a necessary element of the innovation process, a key factor in development effectiveness and competitiveness in the Republic among other countries, the achievement of high quality equipment and technologies, the transition to a humanized type of economic growth [3]. K.A. Sagadiyev in his works, writes that human capital is a scientific term that has entered the Arsenal of modern economic theory, and implies "the set of knowledge, skills and abilities embodied in people and allowing them to create personal, social and public welfare" [4]. S.R. Esimzhanova believes that one of the main factors innovation and intellectual development in the economy can be attributed to the human capital quality growth which is dependent on the level development of the health, education, science, labour market sphere and etc. Knowledge, skills, competencies, professional skills, practical experience and human health is characterized by the

richness of his personality, the human capital quality, constituting the property of the company and national wealth of Kazakhstan [5].

The base of the human resources formation, and, consequently, labour supply in the labour market is the population. From its size, structure, density on site and extent of rational and efficient use natural resources depends on the availability of agricultural human capital, prospects for its further growth and development.

The main component of the resource potential in agriculture – human capital is formed mainly in rural areas. The data suggests that in Kazakhstan of July 1, 2017, the rural population has reached 7,69 million people. The most significant proportion of the rural population is observed in Almaty (76,5% of residents) and Zhambyl (59,9% of residents) regions. Figure 1 shows the dynamics of population in the Republic of Kazakhstan, including the rural population. To date, there has been a slight increase in the rural population, that is, from 2010 to 2016, the rise of the rural population of 0,2 million (2,74%), although the total population percentage of rural population decreases from 45,69% to 42,94% and the urban population proportion, due to unemployment and migration from villagers to cities. However, by the end of 2016 in rural areas home to about 42,94% of the population, and in comparison with 2010, when the ratio of rural population to the total population in Kazakhstan was 45,68%, this indicator tends to decrease. But overall, historically, the share of rural population varies in the range of 40–45% of the total population in Kazakhstan.

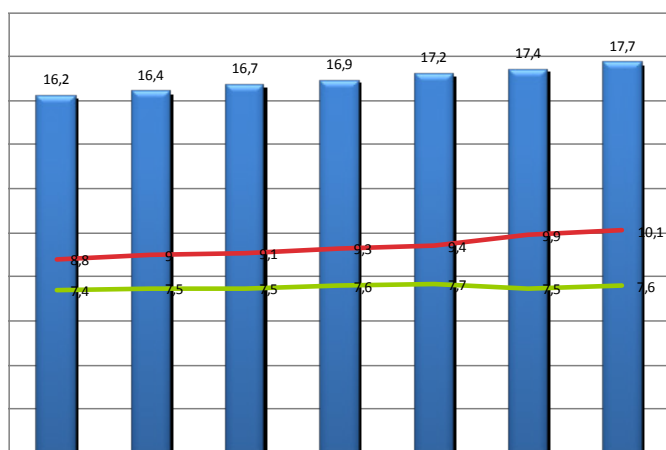


Figure 1 – Dynamics of population in the Republic of Kazakhstan for 2010–2016 (based on the data of the CS MNE RK), million people

The result of the reduction the rural population there is a decrease in the number of employed in Kazakhstan’ agriculture for 2012–2016, from agriculture dropped 787,2 thousand persons or 9,3% (Table 1, p. 63). Overall, in relation to the economy, the population employed share of agriculture in 2016 amounted to 16,2% in Kazakhstan, 34,8% in Armenia, 30,4% in Moldova, 17,1% in Ukraine, 9,2% in Russia and 1,2–3,0% in the United States, Germany, and France. These data indicate that the European countries with a high level economy have low proportion of population employed in this sector, due to the fact that they are developing more promising sectors such as industry, high technology, software industry, etc.

Modern conditions of economic management demand a more effective use of the available labor capacity, which consists of a set economic, social and labour relations. With particular urgency is the employment problem in agriculture, which narrowed the scope of population’ employment. In the labour market of the Republic there is a decrease in the employed population in agriculture (Table 2, p. 63). In 2016 in comparison with 2012 there was a decrease of employees in agriculture – 215,5 thousand people (nearly 35%), decrease of the unemployed population at the last employment place (agriculture) – 46,9 thousand people, number of self-employed workers – 586,3 million people. One reason for this divergence is the outflow of young people from rural areas and unwillingness to work in agriculture. Many young people today do not even consider the possibility of obtaining a profile of agricultural education [6].

Table 1 – Dynamics of the number and proportion of population employed in agriculture in 2011–2016

Country Years	2012	2013	2014	2015	2016
USA					
Thousand people	2254	2186	2130	2237	227,2
% to the economy	1,6	1,5	1,5	1,5	1,5
Germany					
Thousand people	665,1	673	634,9	640,6	661,9
% to the economy	1,6	1,6	1,5	1,6	1,6
France					
Thousand people	748,2	745,3	796,7	748,2	770,9
% to the economy	2,9	2,9	3,1	2,9	2,9
Poland					
Thousand people	1981,2	1965,6	1872	2384,9	2011,2
% to the economy	12,7	12,6	12	16,3	12,9
Russia					
Thousand people	5222,8	4997,4	4793,1	4852,8	4863,2
% to the economy	7,3	7	6,7	6,7	6,7
Belarus					
Thousand people	484,1	460	441,6	430,7	428
% to the economy	10,3	10	9,6	9,6	9,6
Ukraine					
Thousand people	3410,3	3308,5	3389	3091,4	3070,3
% to the economy	16,8	17,2	17,5	17,1	17,1
Kazakhstan					
Thousand people	2172,7	2073,6	1605,1	1553,4	1385,5
% to the economy	25,5	24,2	18,9	18,0	16,2
Moldova					
Thousand people	328,8	290,4	345,6	361	349
% to the economy	27,4	26,4	28,8	30,4	30,4
Armenia					
Thousand people	466,8	447,6	435,6	394,8	458,2
% to the economy	38,9	37,3	36,3	34,8	34,8
Note – Compiled by the author from the official source.					

Table 2 – Employed population in agriculture of Kazakhstan, thousand people

Indicators	Years					Change (+/-) 2016 year compared to 2012 year	2016 year in % to 2012 year
	2012	2013	2014	2015	2016		
Employees	647,0	690,6	455,3	453,1	431,5	-215,5	66,7
Self-employed	1 433,5	1 303,6	1 066,6	1 006,2	847,2	-586,3	59,1
Unemployed population at the last place of employment	102,0	92,5	57,7	56,8	55,1	-46,9	54,0
Note – Compiled by the author from Committee on statistics of RK.							

For large-scale retain young professionals in rural areas of the country's leadership since 2009, implements the project "With diploma – to village!". Despite considerable social support from the state, official statistical sources show the opposite picture of youth employment in agricultural activities, that is, a decrease in young people employed in agriculture. For the analyzed period the number of young people aged 15–24 years employed in agriculture decreased by 199 thousand people. We can assume that personnel are moved to other areas of the economy or unemployment. The reluctance of young professionals to work in agriculture generates another problem – "aging workforce". Which

ultimately leads to the following situation in agriculture: there is a shortage of qualified personnel and reduction the qualitative composition of agricultural workers.

Availability qualified human capital is one of the most important conditions of creation effective system of management agricultural production – the formation such workers who have the necessary knowledge and skills in technical, agronomic, economic spheres. Due to the fact that the human factor stands as the fundamental core of developing and improving the agricultural sector, shortage highly qualified specialists slows down the whole process of the current state agricultural policy.

At the present time, there is the following situation: the income level of the population living in rural areas, significantly less income in other economy’ sectors. Concerning agriculture there is a similar situation: agriculture is one of the last places in the wages level among other industries. For example, in 2016 the average monthly wage in agriculture to the economy’ level as a whole was only – 57,03%, share of Wage Fund in agriculture – 69 761,3 million tenges, the living wage is to 28,02% of the average wage (Table 3). So, wages are intended to provide the public the required level of labor power reproduction, to encourage the labor efficiency. In agriculture, it is extremely low due to late payment for the delivered agricultural products and the seasonality of agricultural production.

Table 3 – Socio-economic indicators of human capital development in agriculture of Kazakhstan

Indicators	Years					Change (+/-) 2016 year compared to 2012 year	2016 year in % to 2012 year
	2012	2013	2014	2015	2016		
The average monthly wage in agriculture:							
tenges	51 045	58 304	66 483	72 507	81 572	30 527,00	159,80
in %, to the level of the economy as a whole	50,41	53,42	54,94	57,54	57,03	6,62	113,13
The composition of the wage Fund, million tenges	58 944,7	62 457,1	68 172,8	62 045,7	69 761,3	10 816,60	118,35
A living wage, tenges	16 815	17 789	19 068	19 647	22 859	6 044,00	135,94

Note – Compiled by the author from Committee on statistics of RK.

Thus, human capital plays an important role in agriculture. Sufficient provision of farms necessary human resources, their rational use are of great importance to increase production and improve production efficiency. In particular, the provision of labour resources and use their efficiency in agricultural enterprises depends on the volume and timeliness of agricultural operations, efficient use technology and, as a result, the production volume, its cost and other economic indicators. At this point in time on the labor agricultural market can distinguish a number of features: real-time employment that meets the structural change is insufficient; lower prestige of agricultural labour and as a result the outflow of labor resources, especially highly qualified young professionals; lack of incentives among workers in agricultural production; reduction trend in the unemployed number hardly focused on the job creation market; the majority of the unemployed have only secondary education. The decline in agricultural production, sizes in real wages, substantial differences in wages for individual trades and occupations, high rates of inflation had a direct impact on the employment of rural population, the growth among them of the number people left without work. Also in the formation in the agrarian sector of the labor market have not created mechanisms to encourage the rational use educational and professional qualification potential of manpower. The main factor in the decline in the rural population of working age is dissatisfaction with the cultural and everyday life’s conditions (clubs, libraries, barbershops and etc. are not working or absent), not satisfied with the population and housing conditions (absence of water supply network, gas), lack of jobs or dissatisfaction with her low wages, not normalized or, conversely, forced shorter working hours, forced vacation. As a result, the ongoing processes of transformation the agricultural sector to market relations, which are based on the competition principles, in terms deterioration and use in the moment of human capital, increasingly raise the problem of improving the qualitative labor’s characteristics in agricultural production.

Therefore, the trends and factors that have an influence on the formation and usage human capital in agriculture of Kazakhstan, and often hindering its further growth include: reducing the share of the rural population in working age, which can lead to future imbalances and increase the burden on agricultural workers; the unattractiveness of labour in agriculture due to low level wages and as a result of the lack of strong motivation; a large proportion of self-employed workers in agriculture; do not use the potential of the unemployed population, which can be retrained on the most popular specialties in agriculture and thus solving the problem with the staff; adverse (compared to city) social environment. So, we can conclude that all socio-economic indicators agriculture and development indicators of human capital, including level of wages, proves the limited opportunities for the full utilization and human capital development in agriculture.

LIST OF LITERATURE

- 1 Aubakirov Y.A., Maidyrova A.B. The Role of man as the productive forces in the labour market // Al-Farabi Vestnik KazNU. – 2002. – №1 (29). – P. 41–43.
- 2 Dzhumabaev S.K. Human resource Management. – Almaty: Gylym, 2000. – 92 p.
- 3 Mukhamedzhanova A.G. Human capital of Kazakhstan: formation, condition and utilization. – Almaty: Gylym NITS, 2001. – 376 p.
- 4 Sagadiyev K.A. Human capital and growth factors in Kazakhstan // The Human capital in Kazakhstan: status and growth prospects: mater. intern. scientific. conf. – Astana, 2013. – 24 p.
- 5 Esimzhanova S.R. Human capital in Kazakhstan: status and structure // Level of population life in Russian regions. – 2014. – № 1. – P. 48–56.
- 6 Economic activity of the population of Kazakhstan/ Statistical collection. –Astana, 2015–2017.

Аңдатпа

Мақалада Қазақстанның ауыл шаруашылығында адами капиталдың қазіргі жай-күйі мен дамытудың болашағының негізгі кезеңдері зерттелген, яғни ел экономикасын дамытудың қазіргі кезеңіндегі адами капиталды дамытудың және қазіргі жай-күйі саласындағы негізгі теориялық аспектілері ашылған. Қазақстанда ауыл шаруашылығымен айналысатын халық санының және халық меншікті салмағының динамикасына Германия, АҚШ, Франция, Ресей және т.б. сияқты басқа елдермен салыстырмалы талдау жасалынды. Осыған байланысты экономиканың жоғары деңгейі бар еуропалық елдер осы салада жұмыс істейтін халықтың үлесі аз екендігі анықталды, өйткені олар болашағы зор секторларды дамытады (жоғары технологиялар саласы, софт-өнеркәсіп және т.б.). Нәтижесінде, авторлар Қазақстан Республикасының еңбек нарығындағы қазіргі даму сатысында ауыл шаруашылығының адами капиталын қалыптастыруға және пайдалануға әсер ететін ауыл шаруашылығында жұмыспен қамтылған халықтың азаюы туралы қорытындыға келді: еңбекке жарамды жастағы ауыл тұрғындарының үлесін төмендету; еңбекақы төмендігінің салдарынан ауыл шаруашылығындағы еңбек тартымсыз; ауыл шаруашылығында өз бетінше жұмыс істейтін қызметкерлердің үлкен үлесі; жұмыссыз халықтың әлеуеті пайдаланылмаған; қолайсыз (қаламен салыстырғанда) әлеуметтік тұрмыс жағдайлары.

Тірек сөздер: адами капитал, ауыл шаруашылығы, тиімділік, жұмыссыздық, жұмысбастылық, халық, жалдамалы қызметкерлер, еңбекақы.

Аннотация

В статье рассмотрены основные моменты современного состояния и перспективы развития человеческого капитала в сельском хозяйстве Казахстана, раскрыты основные теоретические аспекты в области развития человеческого капитала и его состояние на современном этапе развития экономики страны. Проведен сравнительный анализ динамики численности и удельного веса населения, занятого в сельском хозяйстве, в Казахстане и других странах, таких, как Германия, США, Франция, Россия. В связи с этим было выявлено, что европейские страны с высоким уровнем экономики имеют невысокий удельный вес населения, занятого в данной отрасли, так как они развивают более перспективные отрасли (область высоких технологий, софт-отрасль и т.д.). В итоге авторы пришли к мысли, что на современном этапе развития на рынке труда Республики Казахстан наблюдается уменьшение занятого населения в сельском хозяйстве, это оказывает влияние на формирование и использование человеческого капитала в сельском хозяйстве: снижение доли сельского населения трудоспособного возраста; непривлекательность труда в сельском хозяйстве вследствие низкого уровня оплаты труда; большая доля самозанятых работников в сельском хозяйстве; не используется потенциал безработного населения; неблагоприятные (в сравнении с городом) социально-бытовые условия проживания.

Ключевые слова: человеческий капитал, сельское хозяйство, эффективность, безработица, занятость, население, наемные работники, заработная плата.

Н.М. КАСКАТАЕВ,¹
к.э.н., доцент.
А.Ж. ЖОЛМУХАНОВА,¹
к.э.н., асс. профессор.
А.Ж. КОЙТАНОВА,¹
к.э.н., доцент.
Казахский агротехнический
университет им. С. Сейфуллина¹

ОЦЕНКА СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ПОТОКОВ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Аннотация

В статье указано, что для успешного продвижения производимой продукции появляется необходимость в четкой и осознанной консолидации участников товародвижения. Появляются конкурентные преимущества, зависящие от умения правильно организовать логистический процесс. Использующие логистику поставщики могут гарантировать поставку точно в срок нужного количества товара необходимого качества и представляют для потребителя гораздо большую ценность, чем поставщики, у которых подобных гарантий надежности нет. Управление потоковыми процессами в продовольственном комплексе с помощью логистических подходов предполагает осуществление финансовой, налоговой, производственно-технической, информационной поддержки и экономических стимулов в производстве продуктов питания, защиту отечественного потребителя, расчет наиболее оптимальных, эффективных форм организации снабжения, учет уровня платежеспособности основной массы населения. Возможность применения логистики в процессах товародвижения обусловлена современными достижениями научно-технического прогресса, развитием новейших информационных технологий. В статье для решения данной проблемы на предприятиях Северного Казахстана было предложено создать службы логистики. В этих структурах были учтены казахстанские условия, а именно то, что предприятия и их партнеры еще не готовы к созданию единых логистических систем.

Ключевые слова: товародвижение, продовольственные потоки, логистика, конкурентоспособность, преимущество, агропромышленный комплекс.

В настоящее время интеграционные процессы в рамках Казахстана развиваются далеко неоднозначно и, наряду с определенными достижениями, существует множество сложных проблем, требующих своего исследования и поиска путей решения. Становится ясным, что все сельхозформирования в силу объективной необходимости проводят многовекторную политику, сообразуясь с набирающим силу процессом глобализации. Такой подход не всегда способствует, а порой и создает серьезные препятствия укреплению региональных интеграционных взаимосвязей между ними. На сегодня актуальным является проведение широкого круга мероприятий, выходящих за рамки традиционной торговой политики и нацеленных на устранение барьеров, препятствующих свободному перемещению не только товаров, но и услуг, капиталов и рабочей силы.

Вопросы сбыта, логистики, организации товародвижения, собственно сбытовой логистики рассмотрены в работах зарубежных экономистов В.В. Борисова [1], М.А. Парфенова и др. Исследования логистических проблем рассмотрены в работах отечественных ученых Б.Е. Рустембаева [2], Н.М. Каскатаева [3], А.Ж. Жолмухановой [4] и др.

Однако имеющиеся монографии и статьи по данной теме преимущественно рассматривают реализацию продукции предприятия лишь в комплексе либо логистических, либо маркетинговых мероприятий, не выделяя основных составляющих и функций логистической системы реализации продукции. Соответственно, недостаточно разработаны и практические методы формирования и оптимизации логистической системы реализации продукции с учетом специфики казахстанского рынка.

Логистическая структура Казахстана развита недостаточно и не всегда справляется с возрастающими грузопотоками, что вызвано рядом причин, среди которых – разрозненные и несогласованные действия участников рынка грузоперевозок, особенно в регионах. Работая в новых экономических условиях, казахстанский бизнес решает свои проблемы самостоятельно, используя локальные решения.

Улучшение структуры продовольственных потоков зависит от развития предприятий по переработке аграрной продукции и способности производить дешевую, качественную продукцию. В Казахстане потребности населения в овощах отечественного производства удовлетворяются на 70%, плодах и ягодах – на 20%, переработанной продукции – на 20%. Ввозимые по импорту, эти продукты удовлетворяют потребности лишь на 40–50%. В развитых странах среднедушевое потребление плодоовощной продукции приближается к 200 кг в год. Динамично развивается рынок соков. В Европе их потребление за последние 10 лет возросло более чем на 30%. Казахстан имеет возможности для организации переработки плодов и овощей. Однако промышленность по их переработке и выпуску консервов в Южно-Казахстанской и Жамбылской областях в настоящее время работает на 10–20% от имеющейся мощности. Поэтому необходима, на наш взгляд, программа возрождения этой отрасли с учетом особенностей регионов.

Еще одной решаемой проблемой, на наш взгляд, является упаковка. После пяти лет простоя в г. Актау заработал завод по производству пластмассы. Восстанавливается Кызылординский целлюлозно-картонный завод, строится картонажный завод в Алматинской области. Набирает обороты ЗАО «Казахстан Кагазы», выпускающее 50 тыс. тонн бумаги и картона в год [1]. Практически решена проблема по производству ПЭТ-тары, необходимой при разливе безалкогольных напитков: в Шымкенте построен завод по производству ПЭТ-преформ. Решается извечная проблема Казахстана – стеклотара, которая долгие годы завозилась из-за рубежа, в частности, из Кыргызстана, России, Украины, Германии. Сегодня в республике на полную мощность работает ОАО «Стельная компания САФ», поставляющая на рынок до 90% стеклотары от потребности. Таким образом, появились новые предприятия, производящие пленочный материал на основе полимеров, различный упаковочный материал и стеклотару. Однако проблемой остается завоз бумаги и картона из Финляндии, России, Китая, полимеров из Кореи, которые у нас не производятся. Стеклотара выпускается мелким оптом, поскольку производство плодоовощных консервов имеет лишь мелкомасштабный характер. Пока не возродится переработка плодов и овощей, производство стеклянных банок будет нерентабельным. Следовательно, производство стеклотары может быть ориентировано на экспорт.

Таким образом, управление потоковыми процессами в продовольственном комплексе с помощью логистических подходов предполагает [5]:

- ♦ создание необходимых условий для развития отечественных производителей, т.е. осуществление финансовой, налоговой, производственно-технической, информационной поддержки и экономических стимулов в производстве продуктов питания, в первую очередь тех направлений, для которых имеются наиболее благоприятные условия в республике;
- ♦ защита отечественного потребителя от некачественной, фальсифицированной, опасной и просроченной продукции, которая импортируется в республику. Качество отечественных товаров намного выше, хотя импортные продукты часто поступают на демпинговой основе;
- ♦ расчет наиболее оптимальных, эффективных и с минимальными издержками вариантов при принятии решений по вопросам организации снабжения, производства и сбыта продуктов питания;
- ♦ учет уровня платежеспособности основной массы населения, для которой был бы доступен минимальный набор жизненно важных продуктов.

Для стабилизации ситуации в продовольственном комплексе и его дальнейшего развития в 1999–2000 гг. правительством Республики Казахстан был принят ряд постановлений, стимулирующих работу отечественных производителей и ограничивающих ввоз импорта. Кроме того, в настоящее время разработана Программа импортозамещения в отраслях легкой и пищевой промышленности, которая направлена в известной степени и на стимулирование развития продовольственного комплекса. «Стратегия развития Казахстана до 2030 года» предусматривает развитие внутриреспубликанской кооперации в рамках взаимосвязанных технологических процессов от первичной переработки преимущественно местного сырья до выпуска конечной продукции в целях ускорения товародвижения и привлечения на этой основе потенциальных потребителей. Для достижения этой цели получают дальнейшее развитие оптовые и продовольственные рынки, система консалтинговых, лизинговых и информационно-маркетинговых услуг, будут упорядочены сети товарных бирж и созданы условия для стимулирования добровольного объединения товаропроизводителей в кооперативы и ассоциации.

Таким образом, анализируемые тенденции развития отрасли подводят к мысли о необходимости разработки не только целостной концепции управления продовольственным комплексом Республики Казахстан, но и достаточно гибких государственных программ в этой сфере, в том числе с учетом логистического подхода.

В настоящее время казахстанские предприниматели начинают четко осознавать необходимость консолидации участников товародвижения. Появляются конкурентные преимущества, зависящие от умения правильно организовать логистический процесс. Использующие логистику поставщики могут гарантировать поставку точно в срок нужного количества товара необходимого качества и представляют для потребителя гораздо большую ценность, чем поставщики, у которых подобных гарантий надежности нет.

Возможность применения логистики в процессах товародвижения обусловлена современными достижениями научно-технического прогресса, развитием новейших информационных технологий. Ключевое значение для развития логистики имеет компьютеризация управления логистическими процессами. Создание и массовое использование средств вычислительной техники, появление стандартов для передачи информации обеспечили мощное развитие информационных систем как на уровне отдельных предприятий, так и на уровне предприятий, охватывающих большие территории мониторингом всех фаз движения продукта – от первичного источника сырья через промежуточные производственные, складские и транспортные процессы вплоть до конечного потребителя.

Переход к рыночным отношениям в республике показывает, что наступило время тех, кто заинтересован в процессе эффективного и рационального управления закупками, снабжением и сбытом. Новый акцент на качество и производительность потребовали пересмотра многих традиционных концепций закупок и сбыта. Традиционная точка зрения в административно-командной системе – наличие многочисленных поставщиков повышает безопасность и гарантию осуществления закупок – сменилась тенденцией использования одного источника. Результаты более тесных отношений с продавцом и сотрудничества с ним в вопросе организации поставок и создания системы гарантированного качества подвергают сомнению концепцию традиционных отношений между покупателем и продавцом «на расстоянии вытянутой руки». Управление процессом товародвижения выдвигает на первый план переговоры о цене, а не конкурс коммерческих предложений, практика краткосрочных закупок заменяет долгосрочные контракты о сотрудничестве. Все эти тенденции являются результатом возросшего внимания менеджмента к качеству и росту активности при развитии поставщиков, которые отвечали бы критериям снабжения, таким, как качество, количество, доставка, цена, сервис, долговременность и совершенствование процесса. Эффективное управление закупками и снабжением может существенно повлиять на успех большинства современных компаний, на их рыночные позиции. Сегодня акцент должен делаться на общий процесс управления товародвижением в контексте целей организации, а не на отдельные, связанные с закупками сделки компании. Быстроменяющаяся картина процесса снабжения с циклами избытка и недопоставок, предложениями и изменяющимися ценами, ресурсом времени и вопросом наличия товаров представляет собой постоянный вызов компаниям, желающим получить максимум в этой области.

Логистика может разрешить целый ряд проблем сферы обращения, важнейшими из них являются [4]:

- ♦ определение системы оптимальных пропорций между объемами производства, складирования и перевозок;
- ♦ снижение затрат издержек от лавинообразного роста потерь при сбоях и простоях;
- ♦ установление рационального уровня кооперации в системе собственного производства, хранения и перевозок;
- ♦ формирование рациональной структуры потоков управленческой информации без запаздывания по отношению к производственному процессу.

Необходимость применения логистики в управлении процессом товародвижения вызвана следующим:

- ♦ изыскиванием эффективных вариантов движения товаропотоков: по количеству складских перевалок, размеру партий поставки, через распределительные склады по местонахождению производителя или потребителя;

- ♦ требованием в конкурентной экономике искать наряду с традиционными операциями по сбыту и продаже товаров дополнительные услуги покупателю по складской обработке и транспортировке готовой продукции. Тем самым услуги логистического характера способствуют расширению рынка товаров и услуг компаний;

- ♦ возможностью выявления резервов, компенсирующих в условиях конкуренции расходы по удовлетворению постоянно растущих запросов потребителей;

- ♦ возмещением дополнительных расходов за счет оптимального размещения складов, оптимальной величины партий поставки продукции, внедрения новых технологий в складировании и погрузочно-разгрузочных работах в процессе логистического обслуживания потребителей;

- ♦ адекватностью использования логистических методов управления, применением компаниями своих коммуникационных сетей для наблюдения и контроля над потоками материалов, уровнем запасов, внедрением складских и межскладских информационных систем, обеспечением системы управления материалопотоками (тянущих и толкающих) и товаропотоками современными средствами информации, экономическими расчетами и новейшей вычислительной техникой;

- ♦ получением возможности преодолевать противоречия между интересами управляющих транспортом по сокращению транспортных издержек и отделами материально-технического обеспечения по сокращению расходов на содержание запасов продукции;

- ♦ увеличением прибыли, имеющим решающее значение для распространения логистических подходов и улучшения связанных с ней показателей по компаниям и фирмам, использующим новые методы управления.

Одной из современных тенденций, повышающих эффективность функционирования товародвижения, является переход к практике от управления продажами (или поставками) к управлению цепочками поставок, т.е. логистической цепочкой.

В настоящее время происходит уменьшение объема выходных продовольственных потоков вследствие снижения производства продуктов питания. Одной из основных причин данной тенденции является ослабление материально-технической базы продовольственного комплекса и низкая загрузка его производственных мощностей за годы реформ. В настоящее время имеющиеся мощности в пищевой промышленности используются не полностью: по мясу – на 30%, цельномолочной продукции – на 39%, по сырам – на 7%, маслу – на 28%. Менее чем на четверть загружены мощности по производству свежего хлеба, сахара и кондитерских изделий из шоколада и сахара. На перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию предприятиях используется в основном старая техника, физически и морально изношенная. При норме обновления технологического, энергетического и холодильного оборудования 11–12% в год фактически этот показатель составил 1–2%.

Логистика предприятия охватывает внутренние и внешние компоненты и имеет интегрированный характер. В отличие от старых методов изолированного управления логистическая система должна обеспечить скоординированное управление входными, внутрипроизводственными и выходными материалопотоками на основе объединения всех звеньев логистической цепочки. Применение логистических разработок позволяет сократить время производства продукции до 30%, сократить объемы материально-технических запасов на 30–70%. Расчеты совокупных затрат в логистической системе по источникам формирования показали следующее распределение: у потребителей – в среднем 24,3%; у поставщиков – 13,5%; у посреднических организаций – 3,2%; на транспорте – 54%. Что касается стадий товародвижения, то распределение затрат выглядит следующим образом: на перевозку, включая затраты на загрузку и разгрузку транспортных средств, – 62,5%; на складирование – 37,5%.

В новой пятилетке индустриально-инновационного развития страны одним из приоритетных видов деятельности отмечен сектор производства продуктов питания. Нам предстоит и дальше активно работать в этом направлении.

Динамичные темпы роста объемов производства в стране за последние годы за счет реализации Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию, внедрение передовых технологий, привлечение значительных инвестиционных капиталовложений в предприятия позволили обеспечить 4-процентный показатель увеличения валового внутреннего продукта в целом по Казахстану.

Темпы роста отраслей экономики страны по итогам отчетного года таковы: в промышленности индекс физического объема составил 100,2%, в сельском хозяйстве – 100,8%, строительстве – 104,2%, торговле – 108%.

В Костанайской области для последовательного и качественного экономического роста также принимались системные меры. Итоговые макроэкономические показатели социально-экономического развития области свидетельствуют об этом.

За 9 месяцев 2014 г. валовой региональный продукт по области возрос на 4,5% и составил на душу населения 1 млн 024 тыс. тенге, а по итогам года прогнозируемый рост ожидается на отметке 3,9%.

Костанайская область по-прежнему остается одним из основных агропромышленных регионов Казахстана, внося значительный вклад в обеспечение продовольственной безопасности страны. Поэтому, говоря об экономике региона, конечно же, мы акцентируем внимание на аграрном секторе.

Общий объем производства продукции сельского хозяйства зафиксирован на уровне 233 млрд тенге (из них растениеводство – 160,3 млрд тенге (69%) и животноводство – 71,6 млрд тенге (31%).

Одновременно с развитием сельскохозяйственного производства большое внимание уделяется вопросам модернизации перерабатывающей отрасли и увеличению выпуска продукции с высокой добавленной стоимостью.

В производственном секторе только за год нам удалось увеличить производство мяса на 24% (на 5,8 тыс. тонн), молока – на 21% (на 13,8 тыс. тонн), яиц – на 29% (на 66,4 млн штук).

За годы первого этапа индустриализации (2009–2014 гг.) в агропромышленном комплексе области введено в эксплуатацию 13 молочно-товарных ферм, 15 племенных хозяйств репродукторов, 27 крупных откормплощадок и 6 птицефабрик.

В агропромышленном комплексе области задача состоит в том, чтобы продолжить техническую и технологическую модернизацию предприятий переработки, увеличить выпуск конкурентоспособной, экспорториентированной продукции с высокой добавленной стоимостью.

В растениеводстве предпринимаются все меры к организованной подготовке и проведению весенне-полевых работ. Здесь немало еще проблемных вопросов, находящихся на стадии разрешения, таких, как обеспечение недостающего объема семян, доступность кредитных ресурсов, ремонт техники и т.д.

Проведенное нами исследование показало, что функции снабжения (закупок), производства и поставок осуществлялись отдельно и подчинялись разным организационным структурам. Это привело к глубокому разделению целей и задач названных служб. В результате возникали несогласованность и несопряженность их действий, что вело к дефициту одних запасов сырья, готовой продукции и избытку других. Следствием такой организации явилось положение, когда задачи управления транспортом, складированием и материальными потоками решались неэффективно. Функциональные подразделения предприятий больше конкурировали между собой за ограниченные внутренние ресурсы и место в иерархии, чем подчинялись единой системе ценностей и целей. Таким образом, отсутствие единой логистической концепции по регулированию потоковых процессов проявляется в разобщенности действий функциональных подразделений.

Для решения данной проблемы на предприятиях Северного Казахстана было предложено создать службы логистики. В этих структурах были учтены наши казахстанские условия, а именно то, что предприятия и его партнеры еще не готовы к созданию единых логистических систем. Это вопрос будущего. А сейчас возможно внедрение логистического инструментария в деятельность отдельных предприятий, используя для этого службу логистики. Эта структура отличается от принятой в зарубежной практике тем, что, во-первых, материальный поток условно разделен на две части: движение материальных ресурсов от поставщиков до производственных складов предприятия и движение сырья, полуфабрикатов, готовой продукции внутри завода и далее до торговых посредников. Управление в первой части осуществляет тот, кто ответствен за снабжение и закупки, движением второй – ответственный за сбыт, а руководит всем начальник службы логистики. Подобная организационная структура удобна еще и в качестве

переходной от ранее существовавшей схемы. Во-вторых, особенность структуры заключается в том, что здесь значение придается исследованию рынка материальных ресурсов, работе с поставщиками и посредниками. На основе вышеизложенного понимания логистического подхода в товародвижении нами определены задачи, функции службы логистики, ее взаимодействие с другими подразделениями предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Борисова В.В. Проблемы устойчивости в моделях межрегионального товарообмена: монография. – Ростов н/Д: изд-во РГЭУ «РИНХ», 2001. – С. 285.
- 2 Рустембаев Б.Е., Каскатаев Н.М., Жакишев Б.А. Мониторинг потенциальных возможностей северных регионов Республики Казахстан для внутренних транспортно-логистических услуг // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – Москва: Академия естествознания. – 2015. – № 11. – С. 89–92.
- 3 Каскатаев Н.М., Полубинский С.Л. Проблемы формирования региональных продовольственных рынков и актуальность регионального аспекта продовольственной безопасности // Актуальные проблемы экономического развития АПК Казахстана в условиях глобализации: материалы республиканской научно-практической конференции, посвященной 50-летию экономического факультета КАТУ им. С. Сейфуллина. Т. 2. – Астана, 2013. – С. 189–193.
- 4 Каскатаев Н.М., Шаймерденова А.К. Диверсификация сельскохозяйственного производства как один из факторов обеспечения конкурентоспособного продукта // Рынок и эффективность производства–12: международная научно-практическая конференция. – Кокшетау, 2015. – С. 276–280.
- 5 Материалы Агентства Республики Казахстан по статистике: // <http://stat.gov.kz/>.
- 6 Кайгородцев А.А. Экономическая и продовольственная безопасность Казахстана. Вопросы теории, методологии, практики. – Усть-Каменогорск: Медиа-Альянс, 2006. – 384 с.

Аңдатпа

Мақалада көрсетілгендей, өндірілетін өнімді сәтті жылжыту үшін тауар жылжыту үрдісіне қатысушыларды нақты және саналы түрде оңтайландыру керек. Логистикалық үрдісті дұрыс ұйымдастыруға тікелей тәуелді болып табылатын бәсекелік артықшылықтар пайда болды. Логистиканы дұрыс қолдана алатын қатысушылар қажетті тауар санын қажетті сапада қажетті мерзімде жеткізуге кепілдеме беру керек, сондықтан тұтынушылар кепілдеме бере алмайтын жабдықтаушыларға қарағанда мұндай жабдықтаушылармен ұзақ мерзім келісімге отырады. Азық-түлік кешенінде логистикалық тәсілдерді қолдана отырып ағымдық үрдістерді басқару, олар: азық-түлік өндірісінде қаржылық, салықтық, өндірістік-техникалық, ақпараттық қолдау мен экономикалық стимулдарды іске асыру; отандық өндірушілерді қорғау; жабдықтауды ұйымдастырудың тиімді және оңтайлы формаларын есептеу; халықтың негізгі бөлігінің төлемқабілеттілігін есептеу. Тауар жылжыту үрдісінде логистиканы қолдану мүмкіншілігі ғылыми техникалық прогресс пен жаңа ақпараттық технологиялардың заманауи жетістіктерін қолданумен негізделеді. Мақалада зерттеу қорытындысы ретінде Солтүстік Қазақстан кәсіпорындары логистикалық қызметтерді құру ұсынылды. Бұл құрылымдар қазақстандық жағдайды, атап айтқанда, кәсіпорындар мен олардың серіктестері бірыңғай логистикалық жүйелерді құруға дайын еместігі ескерілді.

Тірек сөздер: тауар жылжыту, азық-түлік ағымдары, логистика, бәсекеге қабілеттілік, артықшылық, агроөнеркәсіптік кешендер.

Abstract

The article states that successful promotion of products requires a clear and conscious consolidation of the participants of goods movement. There appears a competitive advantage depending on the ability to organize an effective logistics process. Providers using logistics can guarantee the delivery of goods of desired quantity and quality just-in-time; and they represent much greater value for consumers than those who can't provide such a reliability guarantee. The management of flow processes in the food complex with the help of logistic approaches presupposes: the implementation of financial, tax, production, technical, information support and economic incentives in the production of food products; protection of domestic consumers; calculation of the most optimal, effective forms of organization of supply; accounting for the level of solvency of the bulk of the population. The possibility of using logistics in the processes of commodity circulation is due to modern achievements of scientific and technological progress, the development of new information technologies. To solve this problem, enterprises of Northern Kazakhstan were offered to create logistics services. In these structures, our Kazakhstani conditions were taken into account, namely, that enterprises and their partners are not yet ready to create single logistics systems.

Key words: merchandising, food flows, logistics, competitiveness, advantage, agro-industrial complex.

А.М. КАБДУЛШАРИПОВА,¹

Ә.ғ.к., доцент.

С.Н. СУЙЕУБАЕВА,¹

Ә.ғ.к., доцент.

М. СЫРЫМБЕК,¹

оқытушы.

Д. Серікбаев атындағы Шығыс Қазақстан
мемлекеттік техникалық университеті¹

АЙМАҚТЫҢ АЗЫҚ-ТҮЛІКТІК ҚАУІПСІЗДІГІН БАҒАЛАУ

Аңдатпа

«Азық-түлік қауіпсіздігі» түсінігі ғылыми айналымда, экономикалық қауіпсіздік түсінігімен қатар берік орынға ие екендігі кеңінен танылған. Азық-түлік қауіпсіздігінің деңгейі көрсеткіштер жиынтығымен бағаланады, олардың ішіндегі ең маңыздылары: халықтың әртүрлі санаттары үшін азық-түліктің физикалық және экономикалық қолжетімділік деңгейі; тұтынылатын ресурстардың сапасына, рационның құрамдас бөліктерінде және физиологиялық қажеттіліктеріне қанағаттану дәрежесі. Азық-түлік қауіпсіздігі және онымен қамтылуының проблемасы шешілуі жүйелік талдауды және орын алған қиындықтан шығу жолдарын іздеуді қажет етеді. Мұнда алға қойылып отырған проблема мемлекет деңгейінде, сондай-ақ жекеленген өңірлер деңгейінде азық-түлік қауіпсіздігінің аймақтық тұжырымдамаларын жасау шегінде де қарастырылуы тиіс. Мақалада аймақтың азық-түлік қауіпсіздігінің физиологиялық компонентін бағалау үшін қолданбалы зерттеулер жүргізілді. Елдің индустриалды дамыған өңірлеріндегі тұрғындарының өмір сүруін қамтамасыз ететін негізгі өнімдері бойынша аталған көрсеткіш деңгейін өлшеу азық-түлікпен қамтылудың және халық табысының динамикалары әртүрлі статистикалық бақылаулар негізінде жүзеге асырылды. Авторлармен аймақтық ерекшеліктерді ескере отырып, Қазақстан Республикасының барлық өңірлерінде қолдануға болатын облысшілік өңірлердің деректері негізінде талдаудың графикалық және статистикалық әдістері қолданылды. Халықтың өңірлік деңгейде азық-түлік қауіпсіздігінің экономикалық құрамдас бөліктерін зерттеу нәтижелері елдің басқару органдарына нақты бағыттарды, мақсатты және уақыттық параметрлерді беруге мүмкіндік береді.

Тірек сөздер: азық-түлік қауіпсіздігі, өңір, табыстар, халық, тұтыну нормасы, талдау, сапа.

Азық-түліктік қауіпсіздік деңгейі бірқатар көрсеткіштер кешенімен бағаланады, олардың ішіндегі маңыздылары: халықтың әртүрлі санаттары бойынша азық-түліктің физикалық және экономикалық қолжетімділік деңгейі; тұтынылатын ресурстардың сапасы, құрамдастарында және рационның энергетикалық құрамында физиологиялық қажеттіліктердің қанағаттандырылу дәрежесі.

Агро тағамдық кешен мен бәсекеге қабілетті өнім өндірудің тиімді жүйесін қалыптастыру негізінде облыс тұрғындарын азық-түлікпен өзін-өзі қамтамасыз ету мақсатын белгілеген Шығыс-Қазақстан облысы аграрлық азық-түлік бағдарламасын жүзеге асыру арқылы аймақта азық-түліктің физикалық қолжетімділігі қамтамасыз етілуде.

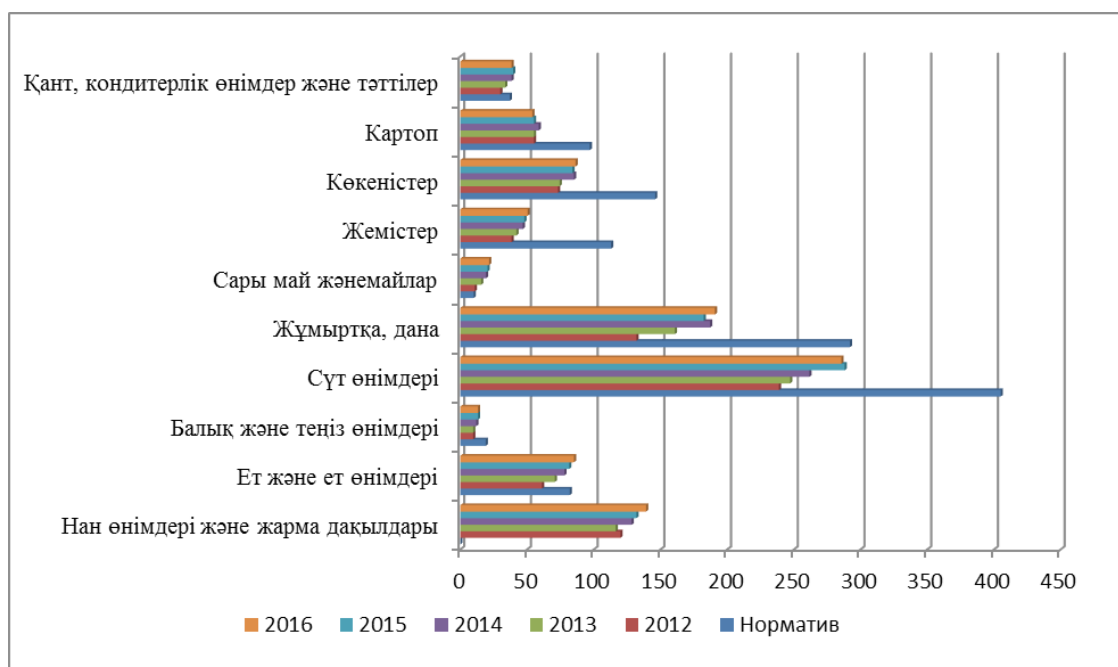
ШҚО азық-түліктің физикалық қолжетімділігі деңгейін бағалау елдегі тұрғындардың азықтық тағамдармен тұтынудың фактілі мөлшерін, яғни орта статистикалық аймақ тұрғындарының азық-түлік тағамдарын қолданудың физиологиялық нормасын ұтымды пайдаланылуы ретінде оларды тұтынудың стандарттарымен салыстыру негізінде орындалды.

Облыс тұрғындарының жан басына шаққандағы факт бойынша азық-түлікті тұтыну талдауы мынаны көрсетті: оның негізгі түрлері бойынша фактідегі тұтынудың стандарт тұтынуға оң арақатысын берді. Нан өнімдері және жарма дақылдары, ет және ет өнімдері сары май және тоң майлар, қант, кондитерлік өнімдер сияқты құнарлығы жағынан құнды тағамдардың тұтынылу деңгейі стандартты тұтынудан артып отыр.

Азық-түлік өнімдерін толық тұтынбау сүт өнімдері бойынша, балық және теңіз өнімдерінде, жұмыртқа, жемістерде, көкөністермен картопта сақталады. Аймақта тұтынудың рационалды нормаға сәйкес халықты азық-түлікпен қамтамасыз ету проблемасы бар екендігі айқын көрінеді. (кесте 1, б. 73).

Кесте 1 – Шығыс-Қазақстан облысы тұрғындарының 2012–2016 жылдардағы тағамдарды тұтынуы (жылдық жан басына шаққанда, кг)

Тағамдар атаулары	Норматив	Жылдар					2016 жыл 2012 жылға %-бен
		2012	2013	2014	2015	2016	
Нан өнімдері және жарма дақылдары	110	120,0	116,4	128,4	132	139,2	116,0
Ет және ет өнімдері	82	61,2	70,8	78,0	81,6	85,2	139,2
Балық және теңіз өнімдері	19	9,6	9,6	12,0	13,2	13,2	137,5
Сүт өнімдері	405	238,8	247,2	261,6	288,0	285,6	119,6
Жұмыртқа, дана	292	132,0	160,8	187,2	182,4	190,8	144,5
Сары май және майлар	10	10,8	15,6	19,2	20,4	21,6	200,0
Жемістер	113	38,4	42,0	46,8	48,0	50,4	131,2
Көкөністер	146	73,2	74,4	85,2	84,0	86,4	118,0
Картоп	97	55,2	55,2	58,8	55,2	54,0	97,8
Қант, кондитерлік өнімдер және тәттілер	37	30	33,6	38,4	39,6	38,4	128,0



Сурет 1 – Шығыс-Қазақстан облысы тұрғындарының 2012–2016 жылдардағы тағамдарды тұтыну динамикасы

Осыған байланысты, нан бірінші қажеттіліктегі өнім болып табылғандықтан, халықтың тұтыну қабілетінің жоғары емес сатып алушылық жағдайында оның тұтынылуы ғылыми негізделген нормадан асып отыр. Нан және нан өнімдерін тұтынудың жан басына шаққандағы пик шамасы 2016 жылы болды, осы өнімдердің факт бойынша тұтынылуы тұрғындардың жан басына 11,6 кг болғанда нормадан 1,3 есе артқан.

2016 жылы 2012 жылмен салыстырғанда балық және балық өнімдерінің тұтынылуы – 1,4 есе, сүт өнімдері – 1,2 есе, жемістер мен жидектер – 1,3 есе, өсімдік майлары – 2 есе, ет және ет өнімдері – 39,2%, жұмыртқа – 44,5%, нан өнімдері – 16,0%, қант және тәттілер – 28,0% артқан.

ШҚО халқының ішіп-жем өнімдерін тұтыну құрылымы рационалды емес. Маңызды азық-түліктердің көпшілігі ғылыми негізделген нормалардағы көрсетілгеннен айтарлықтай аз мөлшерде тұтынылады. Сонымен, 2016 жылы Шығыс-Қазақстан облысында үй шаруашылығындағы азық-түліктерді тұтыну физиологиялық нормаға сәйкес нан өнімдері бойынша (126,5%), ет және ет өнімдері (103,9%), сары майлар мен майлар (216%) және қалған маңызды

тағамдарды тұтыну деңгейі нормативке сәйкес келмеген. Олар балық және теңіз өнімдері бойынша 69,4%, сүт және сүт өнімдерінде – 70,5%, жұмыртқада – 65,3%, жемістерде – 44,6%, көкөністерде – 59,2%, картопта – 55,7%, қант және кондитерлік өнімдерде – 96,8% құраған.

Келтірілген мәліметтер аймақтың негізгі азық-түлік түрлерімен өзін-өзі қамтамасыз етілу дәрежесін арттыру негізінде ғана шешім табатын өзекті проблема – азық-түлікке физикалық қолжетімділікпен қамтамасыз ету проблемасының бар екендігін куәландырады. Аймақтағы тұтыну деңгейі нарықтың азық-түлік өнімдерімен толығына тәуелді, яғни өндіріс көлеміне және облыстан тысқары жерлерден қабылдауына байланысты. Агро азық-түлік бағдарламасын жүзеге асыру кезеңінде облыс халқының жан басына шаққандағы есебіндегі өндіріс көлемдері астықтан басқа барлық өнім түрлеріне артқан. Мұнда өндіріс көлемі тұтыну көлемінен айтарлықтай асып түседі, яғни негізгі өнімдермен қамтылу бойынша облыс өзін-өзі қамтамасыз етеді.

Кесте 2-де көрсетілгендей, табыстары ең төменгі күнкөріс шамасынан артатын облыс тұрғындарының азық-түліктерді тұтынуы 2016 жылы 2012 жылмен салыстырғанда барлық азық өнімдері бойынша (картопты қоспағанда) артқан, атап айтқанда: нан және нан өнімдері бойынша 16%, етке және ет өнімдеріне – 36,5%, балық және теңіз өнімдеріне – 37,5%, сүт және сүт өнімдеріне – 20%, жұмыртқаға – 36,7%, сары май және майларға – 2 есе, жемістерге – 26,5%, көкөністерге – 16,1%, қантқа, кондитерлік өнімдер мен тәттілерге – 26,9%. Сол кезеңде картопты тұтыну 2,2% төмендеген.

Нан өнімдері және жармаларды, сары майлар мен тоң майларды тұтыну осы барлық талданылып отырған кезеңде физиологиялық нормадан артқан. Ет және ет өнімдерін тұтыну 2015 және 2016 жж. нормативті деңгейден асса, ал 2012–2014 жж. нормативтен төменірек болған. Қант және тәттілердің тұтынылуы 2012 және 2013 жж. норматив деңгейінен төмен болса, ал 2014–2016 жж. физиологиялық нормадан артқан. Балық және теңіз өнімдерінің, сүт өнімдерінің, жұмыртқа, картоп, көкөністер мен жемістер тұтынылуы барлық талданылып отырған кезеңде физиологиялық нормаға сәйкес келмеген.

Сондықтан, табыстары күнкөріс деңгейінен жоғары тұрғындарда:

- ♦ барлық талданылып отырған кезеңде 10 маңызды азық-түліктің ішінде 6-ның тұтынылуы физиологиялық нормаларға сәйкес келмеген;
- ♦ барлық талданылып отырған кезеңде 10 маңызды азық-түліктің ішінде тек 2-нің тұтынылуы физиологиялық нормаларға сәйкес келген;
- ♦ қазіргі уақытта 10 маңызды азық-түліктің ішінде тек 2-нің тұтынылуы физиологиялық нормаларға сәйкес.

Кесте 2 – Табыстары ең төменгі күн көріс шамасынан асатын Шығыс-Қазақстан облысы тұрғындарының 2012–2016 жылдардағы азық-түлік тағамдарды тұтынуы (айына жан басына шаққанда, кг)

Азық-түлік атаулары	2012 ж.	2013 ж.	2014 ж.	2015 ж.	2016 ж.	2016 жыл 2012 жылға %-бен
Нан өнімдері және жарма дақылдары	120,0	117,6	129,6	133,2	139,2	116,0
Ет және ет өнімдері	62,4	73,2	79,2	82,8	85,2	136,5
Балық және теңіз өнімдері	9,6	9,6	12,0	13,2	13,2	137,5
Сүт өнімдері	240,0	252,0	265,2	290,4	288,0	120,0
Жұмыртқа, дана	140,4	165,6	189,6	183,6	192,0	136,7
Майлар және тоң майлар	10,8	15,6	19,2	20,4	21,6	200,0
Жемістер	40,8	44,4	46,8	49,2	51,6	126,5
Көкөністер	74,4	76,8	86,4	84,0	86,4	116,1
Картоп	55,2	55,2	58,8	55,2	54,0	97,8
Қант, кондитерлік өнімдер және тәттілер	31,2	33,6	38,4	39,6	39,6	126,9
Ескертпелер – 1. Кәсіпорындарда қоғамдық тамақтанудың тұтынылуын есептемегенде. 2. Алу көзі.						

Келтірілген мәліметтер Шығыс-Қазақстан облысында өңірлік азық-түліктік қауіпсіздігімен қамтамасыз етілу мәселелерінің бар екендігі туралы бұрын да жасалған қорытындыны дәлелдейді. Сол себепті, табыс деңгейі төмен облыс тұрғындарының тағамдарды тұтынуы физиологиялық нормативтерге сәйкес емес. Олар азық-түліктік қауіпсіздігі жоқ зонада орналасқан.

Шығыс-Қазақстан сүт сауу бойынша республикада бірінші орынды алады. Бірақ, облыстық маңыздылығы бар Семей қала тұрғындарының сүт өнімдеріндегі қажеттілігі 100% меншік өндірісі есебінен қанағаттандырылып жатқан жоқ. Өңір ірі қара мал басы бойынша елдегі екінші орын ала отырып, 2016 жылы 130 мың тонна ет өндірген немесе ол биологиялық қажеттіліктің 173%. Дегенмен, ет өнімімен өзін-өзі қамтуы облыс аумағы бойынша айтарлықтай құбылмалы: Өскемен қаласының халқы 89% шеттен әкелінген етті тұтынады, Зырян, Курчатов, Риддер қалаларында етпен өзін-өзі қамтылуы жоқтың қасы, бірақ осы уақытта Семей сияқты қала тұрғындарының үлкен бөлігі ет бойынша қажеттіліктерін меншік өндірісі есебінен тұтынып отыр. Аталған қалалар ет, сүт және көкөністер өндірісін арттыруға, олардың айналасында азық-түлік белдеулерін құра алатын өзіндік мүмкіндіктеріне ие.

Сондықтан, облыс тұрғындарының тамақтану өнімдерімен қамтамасыз етілуінің тұтыну стандарттарымен сәйкестігін талдау облыстың негізгі азық-түлік түрімен өзін-өзі қамтамасыз еткенін көрсетті: картоп, көкөністер бойынша және бақша мәдениетімен, сүт және сүт өнімдері өндірісі тұтыну көлемінен екі еседен көп артып отыр.

Халықтың азық-түлікті тұтынуына облыстағы өнім өндіру көлемі қалай әсер етсе, тұрғындардың табыстары, олардың өмір сүру деңгейі де солай әсер етеді. Адамдардың табыстарының артуымен азық-түліктің экономикалық қолжетімділігі де артады, ол өз кезегінде тұтынушының минималды қоржынына салынған азық-түлік тауарлары қалыптасқан жағдайдағы баға мен табыс мөлшерінде сатып алу мүмкіндігімен анықталады.

Азық-түліктің экономикалық қолжетімділігін сипаттайтын маңызды фактор ол – оның ақшалай табыстары болып табылады. Номиналды ақшалай табыстар ағымдағы тұтынуға, өндірістік қызметке, салықтарды және басқадай төлемдерді, жинақтарды төлеуге бағытталған ақша қаражаттарын сипаттайды. Номиналды ақшалай табыстардың шамасы есептеу әдістерімен анықталып, тұрғындардың жалдамалы және өз бетімен жұмыспен қамтылуынан және әлеуметтік трансферттерден алатын ақшалай табыстарын бағалаудан тұрады.

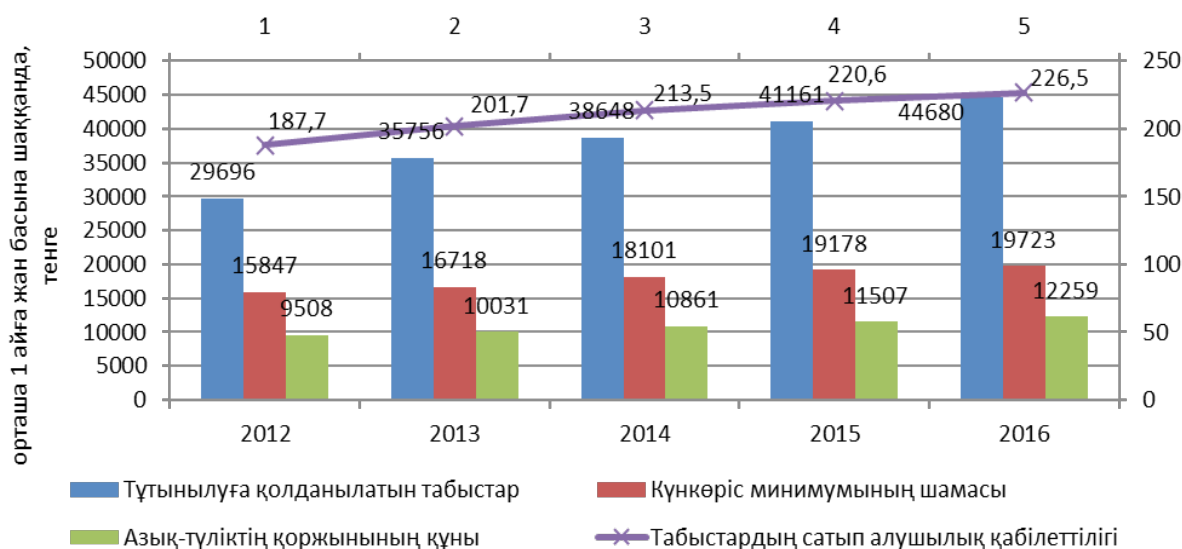
Соңғы бес жылда орташа есеппен жан басына шаққандағы номиналды ақшалай табыс 16 002 теңгеге (40,6%) артып, 2016 жылы 55 392 теңгені құраған. Азық-түліктің экономикалық қолжетімділігі коэффициенті 2012 жылы – 2,49, 2016 жылы – 2,81 артқан. Демек, орта есеппен облыс бойынша тұрғындардың табыс деңгейі азық-түліктің экономикалық қолжетімділігін қамтамасыз етеді.

Бірақ, сол кезде халықтың жекеленген топтар арасында ақшалай табыстарының бөлінісі біркелкі емес екені көрніс табады. 2016 жылы облыс халқының 2% ең төменгі күнкөріс шамасынан төмен табыстарға ие болды. Осы топтағы тұрғындардың үлесі жыл сайын қысқартылуда екенін атап өту керек, соңғы бес жылда ол 3 есеге азайған. 2016 жылы облыста 1 тұрғынның номиналды ақшалай табысы айына 55 392 теңге.

Мұнда бір айдағы күнкөріс минимум шамасы 19 723 теңгені құрады, оның ішінде минималды азық-түліктің қоржыны (азық-түлік өнімінің 43 атауынан тұратын жиын немесе күнкөріс минимумының 60%) 12 259 теңгені құрады. Сондықтан, орта статистикалық азамат минималды азық-түлік қоржынының 4,5 [55 392/12 259] мөлшерінде азықтық тамақтарды сатып алуы мүмкін.

Нақты ақшалай табыстар тұтынушылық бағалар индексі есебінен қайта есептеледі, яғни халықтың сатып алушылық қабілетін көрсетеді. Сурет 2-де (б. 76) көрсетілгендей, табыстардың сатып алушылық қабілеті соңғы бес жылда өсу беталысына ие. Бұл тұтынушылық бағалар деңгейінің өзгерісінен орын алды.

2016 жылы облыста алдын ала болжанған мәліметтері бойынша азықтық тағамдар бағасы шамамен 15,2% өскен. Максималды бағаның өсуі жұмыртқада (29,7%), балық және теңіз өнімдеріне 28,1% артты және майлар мен тоң майларға 18,4% артқан. 2016 жылы азық-түлік бағалары бойынша төмендеу байқалмады. Осы фактор облыс халқы үшін азық-түлік тауарларына экономикалық қолжетімділік деңгейінің төмендеуіне айтарлықтай әсер еткен.



Сурет 2 – Табыстар деңгейінің көрсеткіштері

Кесте 3 – 2012–2016 жж. ШҚО азық-түлік өнімдеріне баға индекстері

Азық-түліктер атаулары	2012 ж.	2013 ж.	2014 ж.	2015 ж.	2016 ж.
Барлық тағамдар	106,4	102,4	103,2	106,3	115,2
Нан өнімдері және жарма дақылдары	107,0	102,4	104,5	115,4	111,3
Ет және ет өнімдері	121,4	113,4	116,8	122,3	140,9
Балық және теңіз өнімдері	105,5	105,7	104,7	111,2	128,1
Сүт өнімдері	113,1	103,9	103,7	112,4	116,7
Жұмыртқа, дана	111,1	96,7	125,1	80,1	129,7
Майлар және тоң майлар	111,8	101,9	101,2	102,1	118,4
Жемістер	83,0	97,6	87,2	107,3	113,6
Көкөністер	94,7	93,5	97,2	118,9	121,5
Қант	109,6	103,0	103,0	109,8	116,7
Кондитерлік өнімдер	107,1	105,6	103,3	105,8	114,9

Өңірлік бағаның өсуі халықаралық бағаның өсуінің салдары болып табылады. Х. Раско және Р. Бернстайн экономистерінің айтуы бойынша тек 3 жыл ішінде астық бағасы 3 есеге өсті, сондай-ақ, басқа барлық азық-түлік бағасы 2 есеге өсті, себебі жарма – барлық азық-түліктің базасы болып саналады. Сондай-ақ, азық-түлік бағасының өсу себептері Қытай, Үндістан және Индонезия (бұл елдерде ет, сүт, нан және ірімшіктер көбірек тұтынылады) сияқты елдерде тамақтану әр алуандығының артуы, бензин мен энергияға бағаның өсуі (олардың бағасы азық-түліктің өзіндік құнына кіреді) және әлемдегі биоотын өндірісін ұлғайту болып табылады. Экономистер бағаның жаһандық өсуіне байланысты, азық-түлік бағасының өсуін білдіретін, жаңа «агфляция» терминін ойлап тапты [1].

Азық-түліктер тұрғындардың негізгі массасының шығындар баптарының басым бөлігі болғандықтан, үй шаруашылықтарының тағамдық рацион нағыз тұтыну мүмкіндіктерін ашып көрсетеді. Статистикалық органдар жүргізген зерттеулер нәтижелері бойынша, көпшілік үй шаруашылықтары күнделікті (91,5-ден 98,1%-ға дейін) көбінесе шай, қант және нан тұтынады; өсімдік майы – 75,6%, көкөніс – 78,1%, сүт – 60,7%, ет және құс еті, жұмыртқа, жарма және макарон өнімдер, кондитерлік өнімдер және тәттілер-әдетте, аптасына 3 реттен артық емес – 72,5%. Респонденттердің жалпы санының 0,7% мүлде макарон өнімдерін тұтынбайды, 7,4% – балық және теңіз өнімдерін, 24,8% – маргарин, 23,3% – жемістер мен жидектер маусымынан тыс кезде тұтынады [2]. Сонымен, ШҚО халқының 20–25%-ы рационалды емес тамақ құрылымына ие екендігі туралы қорытынды жасауға болады.

Облыс халқы тұтынатын өнімдердің энергетикалық құндылығы азық-түліктің минимальды қажеттілігіндегі энергетикалық құндылығы 1831 ккал болғанда жан басына шаққанда тәулігіне 3393 ккал құрайды. Алайда, азық-түлік тұтыну құрылымы ұтымды емес болып келеді.

Халықтың тамақтану рационының теңгерімділігі Дүниежүзілік денсаулық сақтау ұйымы стандарттарына сәйкес анықталады, яғни сәйкесінше ақуыздар үлесі 10–15%, майлардың пайыздық үлесі 15–30%, көмірсулар пайызы – 55–75% болуы тиіс [3]. Шығыс Қазақстан халқының тәуліктік рационында көмірсулар үлесі 52%, 36% – майлар, 12% – ақуыздар болып келеді. Демек, майлар мен көмірсулар бойынша тағамдық рацион нормативтік деңгейге сай емес. Сондықтан, тамақтану рационы теңгерілмеген болып табылады.

Аймақтың азық-түліктік қауіпсіздігін қамтамасыз етуде ҚР басқа да өңірлерімен және сондай-ақ шет мемлекеттермен сауда саттықтың болуы маңызды рөл атқарады, яғни көптеген өңірлер үшін өзін-өзі негізгі азық-түлікпен толық қамтамасыз етуі бірқатар қиыншылықтарға байланысты мүмкін емес және экономикалық тиімсіз. Облыс Солтүстік және Оңтүстік Қазақстан аймақтарына, сондай-ақ Астана және Алматы қалаларына, Ресей, Беларусь, Өзбекстан, Қырғызстан, Ауғанстан және Түркия елдеріне өз өнімдерін жеткізеді. Өңір көбінесе астық, бал, күнбағыс майын, сүт өнімдерін, кондитерлік өнімдерді, жұмыртқа, ет және спирттік ішімдіктерді экспорттайды. 4-ші кестеде көрсетілген деректер бойынша, агроөнім экспорты барлық аймақтық экспорттың азғана үлесін құрайды.

Кесте 4 – ШҚО бойынша 2012–2016 жылдардағы экспорт-импорт

АҚШ млн долл.	2012 ж.	2013 ж.	2014 ж.	2015 ж.	2016 ж.	2016 жыл 2012 жылға %-бен
Тауар айналым	5617,1	5291,8	5122,1	4026,5	3774,0	67,2
Жиынтық экспорт	2936,6	2376,8	2245,3	2175,4	2234,1	76,1
Азық-түлік экспорты	38,4	61,7	92,4	112,8	134,2	349,5
Жиынтық импорт	2680,5	2915,0	2876,9	1851,1	1539,9	57,4
Азық-түлік импорты	88,4	81,9	79,0	54,0	43,8	49,5
Доллар бағамы	148,3	150,7	154,8	183,7	333,4	224,8

Кедендік статистикасының мәліметтері бойынша Шығыс Қазақстанда 2016 жылы 484 тонна ет және суб өнімдер, 265,5 тонна өсімдік майлары мен тоң майлар, 506,1 тонна қант қамысы және қызылша, 431,6 тонна шоколад және қант қоспасы бар басқа да тамақ өнімдері жеткізілген. 2012 жылмен салыстырғанда импорт көлемі 42,6%-ға, ал экспорт – 23,9%-ға төмендеген [4]. Өңірдің негізгі экспорттық мәдениеті бидай болып табылады, оның үлесі экспорттың жалпы көлемінде шамамен 90%-ды құрайды. Екінші орында ұн экспорты (9%) және ол Ресей, Беларусь, Өзбекстан, Қырғызстанға экспортталады. Мал шаруашылығы өнімдерін экспортқа бағдарланған ең перспективалы түрі бұғы шаруашылығының мүйіз қаны өнімдері болуда. Дәстүрлі экспорттаушы елдер болып – Оңтүстік Корея, Гонконг саналады. Бұғы мүйіздерін экспорттау көлемі шамамен 4,5–5,0 мың киллограмм 750–800 мың АҚШ долларына бағаланады. Облыс Ресей Федерациясына, Беларусь Республикасына, Украинаға жүн, Иран, Ауғанстан, Ресей Федерациясына тері шикізатын экспорттау мүмкіндігіне ие [5].

Зерттеулер нәтижесінде Шығыс Қазақстанда аймақтық азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз етуде елеулі проблемалар бар екендігі анықталды: бірқатар маңызды азық-түліктерді тұтыну медициналық нормаларға сәйкес келмейді. Осы уақытта, өңірде ауылшаруашылық дақылдарының шығымдылығы айтарлықтай өсу резервтеріне ие. Бұған, атап айтқанда, жергілікті бейімделген тұқымдарды пайдалану және ауылшаруашылық техникасына, соның ішінде органикалық және минералды тыңайтқыштарды нормативтік құжаттарға сәйкес пайдалану арқылы қол жеткізуге болады. Ауыл шаруашылық өндірісі қызметінің тиімділігін арттыру және осы негізде өңірлік азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету үшін сүт белдеуі аймағының өнеркәсіптік орталықтарының айналасын дамыту және ірі қара малдың құрылымын жақсарту ұсынылады.

Осылайша, өңірде азық-түлікке табиғи қолжетімділік дәрежесінің жеткілікті деңгейі байқалады, Шығыс Қазақстан облысының халқы үшін азық-түлік өнімдерінің экономикалық қолжетімділік деңгейі 2012 жылдан 2015 жылға дейін тұрақты өсуде. Алайда, 2016 жылдан бастап қазіргі уақытқа дейін барлық азық-түлік тауарларының бағасының өсуіне байланысты, осы критерий аймақтағы азық-түлік қауіпсіздігінің жеткілікті деңгейін анықтай алмайды; азық-түлік қауіпсіздігінің үшінші критерийі – тұтынушылар үшін азық-түлік қауіпсіздігі – бүгінгі күні Шығыс Қазақстан Облысында өндірілген өнімдері жоғары сапалы және экологиялық тазалығымен ерекшеленетіндіктен қажетті талаптарды қанағаттандырады.

Ауылшаруашылық өндірісінің тиімділігін арттырудың маңызды факторлары ауыл шаруашылық ынтымақтастығы және агроөнеркәсіптік интеграция, азық-түлік кластерлерін құру, сонымен қатар агроөнеркәсіптік кешеннің аймақаралық тауар тарату жүйесін дамыту болып табылады, нәтижесінде делдалдардың санын азайтуды, халықтың әлеуметтік жағдайы төмен топтары үшін азық-түліктің экономикалық қолжетімділігін арттыру қамтамасыз етіледі. Бұдан басқа, агроөнеркәсіптік кешеннің қызмет атқару тиімділігін арттыру және осы негізде шығыс өңіріндегі азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету мақсатында, импорт алмастырушы және экспорттық әлеуетке ие өнеркәсіптерге мемлекеттік қолдау жүзеге асырылуда, агроөнеркәсіптік интеграцияны дамыту және азықтық кластерін қалыптастыру, сондай-ақ Алтай өлкесімен Еуразиялық экономикалық одақ аясындағы трансшекаралық ынтымақтастықты дамыту бойынша бірқатар шаралар жүзеге асырылуда.

Өзін-өзі қамтамасыз ету тұжырымдамасын іске асыру тиімділігіне аграрлық-азық-түлік саясатын әзірлеу мен енгізу кезінде ескеру қажет бірқатар факторлар ықпал етеді, атап айтқанда: а) мамандандырылған азық-түлік аймақтарын құру және оларды мамандандыруын тереңдетуді ескере отырып, елдің түрлі топырақ-климаттық және экономикалық аумақтарының әлеуетін тиімді пайдалану мақсатында өндірісті ұтымды орналастыру; б) өсімдік шаруашылығы өнімінің шығымдылығын және мал өнімінің өнімділігін арттыратын технологияларды пайдалану; в) ауыл шаруашылығына әлеуметтік сілкіністер мен саяси тұрақсыздықтың әсер етуі, сондай-ақ қоршаған ортаның әртүрлі нашарлауы және т.б.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

- 1 Фомин Д.А., Храмов Н.С. Экономические основы развития агропромышленной интеграции. – Новосибирск: СибНИИЭСХ, 2011. – 120 с.
- 2 Ленчевский И.Ю. О некоторых аспектах продовольственной безопасности // Достижение науки и техники АПК. – 2013. – № 1. – С. 6–9.
- 3 Бурдуков П.Т., Саитгалиев Р.З. Россия в системе глобальной продовольственной безопасности. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.duel.ru>.
- 4 Чернова О.А. Продовольственная безопасность: научно-теоретические подходы к определению терминологии / О.А. Чернова, В.Е. Степаненко // Юридический мир. – 2006. – № 10. – С. 44–48.
- 5 Гумеров Р. Как обеспечить продовольственную безопасность страны? // Российский экономический журнал. – 2011. – № 9. – С. 57–69.

Аннотация

Понятие «продовольственная безопасность» заняло прочное положение в научном обороте наряду с понятиями экономической безопасности. Уровень продовольственной безопасности оценивается комплексом показателей, наиболее важными из которых являются уровень физической и экономической доступности продовольствия для различных категорий населения; степень удовлетворения физиологических потребностей в компонентах и энергетическом содержании рациона, качества потребляемых ресурсов. Решение проблемы продовольственного обеспечения и продовольственной безопасности требует системного анализа и поиска оптимальных путей выхода из сложившейся ситуации. При этом поставленная проблема должна решаться как на уровне государства, так и на уровне отдельных регионов в рамках разработки региональных концепций продовольственной безопасности. В статье проведены прикладные исследования по оценке физиологической составляющей продовольственной безопасности региона. Измерение уровня данного показателя по основным продуктам жизнеобеспечения населения одного из промышленно развитых регионов страны осуществлено на основе проведения различных статистических наблюдений за обеспечением продуктами

питания и доходами населения в динамике. Авторами использованы графические и статистические методы анализа, которые апробированы на данных внутриобластных регионов и применение которых возможно во всех регионах Республики Казахстан с учетом территориальных особенностей. Результаты исследований экономической составляющей продовольственной безопасности населения на региональном уровне дают возможность придать действиям органов управления страны конкретные направления, адресность и временные параметры.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, регион, доходы, население, нормы потребления, анализ, качество.

Abstract

It is generally accepted that the concept of “food security” has taken a firm position in the scientific turnover, along with the concepts of economic security. The level of food security is assessed by a set of indicators, the most important of which are: the level of physical and economic accessibility of food for various categories of the population; degree of satisfaction of physiological needs in the components and energy content of the diet, quality of consumed resources. Solving the problem of food security requires a systematic analysis and the search for optimal ways out of this situation. At the same time, the problem should be solved both at the state level and at the level of individual regions within the framework of developing regional concepts of food security. In the article, applied research was conducted to assess the physiological component of the food security of the region. The measurement of the level of this indicator for the main life-support products of the population of one of the industrially developed regions of the country was carried out on the basis of various statistical observations of the provision of food and income of the population in the dynamics. The results of research into the economic component of the food security of the population at the regional level make it possible to impart specific directions, targeting and time parameters to the governing bodies of the country. The results of studies of the economic component of «food security» of population at the regional level provide the opportunity to bring the actions of the authorities to specific areas, targeting and timing.

Key words: food security, region, income, population, consumption norms, analysis, quality.

I.V. ONYUSHEVA,¹
PhD, Associate Professor,
Professor of RAM, RANH.
C. SITTHIRAWIPHONG,²
MBA.
Turan University.¹
Stamford International University²

IMPACT OF EXPORTING MARKET STRATEGY ON THAILAND AGRICULTURAL SECTOR

In the last two decades, firms in emerging economies have played an increasingly important role in an integrated global economy. Many of these firms are in the early stages of the internationalization process in which exporting is the most common mechanism for participating in foreign markets. It is widely accepted that exporting is an attractive foreign market entry mode strategy and expansion alternative method. The global market offers business opportunities in today's business world. One of the attractive strategies to enter international markets is an exporting due to low risk, cost effectiveness, and easy controlling. As Thailand is an export oriented economy and has successfully positioned itself as the "Kitchen of the World", Thai food and agricultural sector has played an important role in the growth throughout its economy history. Therefore, the main purposes of this study are to answer why exporting is really appropriate for Thai agricultural firms, as well as to examine the factors influencing export marketing strategy of Thai agricultural exporters and investigate the relationship between the company's performance and export marketing strategy. In this research, the theoretical background overviews of export marketing strategy with its implementing entry forms and the current situation of Thai agricultural exporting industry are also provided. The results show that almost Thai agricultural firms select the exporting modes as the main strategy to expand their products into foreign markets and there is a relationship between export marketing strategy and the company's performance in terms of growth and profitability.

Key words: agricultural product, entry strategy, exporting market, performance, marketing, efficiency.

Increased globalization and advances in communication technology have encouraged a great number of firms to look for market opportunities internationally, not only to ensure their survival but also to sustain their competitive advantage. In the last two decades, firms in emerging economies have played an increasingly important role in an integrated global economy. Many of these firms are in the early stages of the internationalization process in which exporting is the most common mechanism for participating in foreign markets. It is widely accepted that exporting is an attractive foreign market entry mode strategy and expansion alternative method. This is because of the fact that it does not absorb the resources that overseas site operations generally demand. Thus, it tends to be associated with low risk. For that reason, the increasing importance of export activities has led to increasing scholarly research. Export performance has increasingly gained attention from both academicians and practitioners. The export performance is also a very important concept for managers as they need to make a decision about future multinational commitments based on an evaluation of individual export venture. Moreover, they must compare the performance of export activities to that of domestic ones. The growth in export performance research can also be attributed to the performance difficulties which exporters face because of intense competition in their foreign markets. In this study, the subject of export marketing strategy was chosen due to the significance of role that exporting plays in trade and industry. It can be said that exports lead to faster economic growth by increasing capital formation rate, increasing specialization and expanding the efficiency raising that give benefits to comparative advantage, promoting better economies of scale, offering greater capacity utilization, and improving faster in technological change [1]. Although, Thai agricultural industry plays an important role in Thai economy, it has less intensity of research on the relationship of the export marketing strategy and performance. Therefore, Thai agricultural industry is employed to be the research background. Moreover, this study deals with an evaluation of the factors that contribute to the success of Thailand exporting firms in the agricultural industry. At least three major factors that contribute to the success of the exporting companies include of internal factors such as firm and product characteristics, external

factors such as industry characteristics, and export marketing strategy. Therefore, perspectives of this research are based on exploring and indicating of export market strategies that are reported with many implementations in order to build the characteristics of organization in both of the internal and external factors. Besides that, examining of the relationship between company's performance and the mode of export marketing strategy is investigated.

According to Prasertsakul, exporting is a feasible alternative of international market expansion strategies. It is vital that decisions relating to export markets and export promotion policies are considered cautiously, given their potential impact on a firm's performance. The major factors on international trade expansion are rapid growth in world outputs, reduced trade barriers, more efficient international communication, better transportation methods and greater regional economic integration. Subsequently, international trade has significantly increased in relative importance in most economies. For instance, Thailand is an export oriented economy with exports accounting for around 65 percent of the GDP. The country mainly exports 86 percent of manufactured goods, 14 percent of electronics, 13 percent of vehicles, 7,5 percent of machinery and equipment, and 7,5 percent of foodstuffs, respectively [2]. Major export partners are China, Japan, the United States, and the European Union. Others export markets include Malaysia, Australia, and Singapore.

In Thailand, there are many reasons which account for the diffusion of interest shown towards exporting in recent years. First of all, the economy has suffered from the implications of balance of trade problems. Secondly, owing to the relatively small size of the captive domestic market, the attainment of satisfactory sales turnover and market growth levels is severely undermined. Finally, there is a general lack of financial resource in many Thai firms to pursue a market development strategy that requires direct foreign investment. These problems have led the Thai government to formulate export-oriented trade strategies and develop assistance programs to encourage export sales to flourish. The government offers many support programs to help Thai exporting companies. However, the expansion of exports cannot be accomplished solely by depending on private sector initiative or by Thai government policies; as the weakness in Thai exporting approach has stemmed at least as much from previous public policy as it has from private institutions. In order to develop the effective export promotion program, the Thai government needs to understand the factors that influence the success of export. Even though Thailand has so far been quite successful in leveraging its natural resources and industrial sector to create a powerful agriculture industry, the country still faces a number of obstacles to growth. Long standing government control of the agricultural goods market, in the form of guaranteed farm gate prices and price caps on retail sales, continue to hinder the competitiveness of Thai production on international markets. In a bid to raise Thailand's competitiveness with its global and regional peers, the government and the private sector have been ramping up efforts to help boost domestic agricultural production by tackling such issues as inefficiencies within small-plot farming such as lack of modern technology and knowledge of modern farming techniques and government policies which fail to stimulate competition. Although inefficient government policies may have a negative effect on the export sector, prospects are good for Thailand to maintain its position as a regional center for agriculture. Furthermore, attractive export opportunities bolstered by strong government developing plan and support to boost production levels bode well for future growth.

In the future, demand for agricultural products will increase greatly due to an increasing world population and higher meat consumption per capita. The Food and Agriculture Organization of the United Nations estimates that the world population will increase 35 percent to 9,7 billion people in 2050. The additional population will hike demand for agricultural products greatly. As Heemuden mentioned that Thailand has the potential to increase its agricultural exports by using new eco-friendly technologies to increase production and meet international food and agricultural product standards [3]. Since the majority of Thai people are connected in some way with agriculture, the agricultural sector has played an important role in the growth of the economy throughout Thai history. The Government has a policy to reform the agriculture sector to ease problems faced by farmers and to contribute to national development. Based on Thailand PRD (2016), the Ministry of Agriculture and Cooperatives is accelerating the development of Thai farmers as smart farmers. The establishment of 882 learning centers is involved in order to increase the efficiency of agricultural production. Thai government encourages local farmers to produce in response to the market demand both for domestic and outbound markets. Thai farmers have been urged to upgrade their products to international standards to make

them more competitive in the world market. In this regard, the government intends to strengthen farmers, along with improve supporting policies for exporting Thai agricultural products.

According to Thailand BOI (2017), Thailand is among the world's top exporters of many agricultural products such as cassava, sugarcane, and rice. The scheme is expected to increase the value of cassava by THB 100 billion (USD 2,9 billion) per year and sugarcane by THB 300 billion (USD 8,6 billion) per year, and increase farmers' incomes by THB 75,000 (USD 2,141) per person per year, by the end of the 10-year program. The government is committed to ramping up the rice mega farm scheme this year. Thai government has been promoting agricultural development with the intention of increasing the value added of agricultural products for exporting. With the improved outlook for the agricultural sector in 2017, Thai agricultural export has grown by 61 percent, amounting to THB 98 billion (USD 2,8 billion) during this year's first five months. Deputy Office of Agricultural Economics disclosed the trade value of Thai agricultural products during the past five months of this year amounted to THB 718,95 billion (USD 20,8 billion), an increase of 2 percent over the same period of last year, while Thai agricultural exports during the five-month period were valued at 552,29 billion (USD 16 billion), accounting for an increase of 8,8 percent. Imports were valued at THB 166,66 billion (USD 4,7 billion), declining by 16 percent. As a result, Thailand has had a trade surplus by THB 385,63 billion (USD 11,2 billion), marking a 24 percent increase from the corresponding period last year, with major export markets being the ASEAN countries which contributed to 26 percent of all export products, including sugar, fruits, and rubber. Other significant export markets for Thailand was China which contributed 16 percent of all agricultural exports, followed by 13 percent from Japan, 11 percent from US, and 9 percent from EU. Thailand's negotiation efforts for trade partners to accept the country's agricultural standards gave the opportunity for Thai products to be exported to new markets such as South Korea where Thailand can resume the export of fresh and frozen chicken meat, valued at THB 91 million (USD 2,6 million) during the first five months this year. The negotiation to export fish and seafood to the Russian market also contributed to THB 179 million (USD 5,2 million) export value, while the export to Mexican market accounted for THB 19 million (USD 0,6 million) [3, p. 223–225].

Generally, the simplest form of entry strategy is exporting using either a direct or indirect method such as an agent and a countertrade. For agricultural industry, almost agricultural exporters, including Thai agricultural firms, choose agents or distributors to manage their outbound marketing for both raw materials and processed products. Most of agricultural firms in Thailand are in rural areas and in forms of small and medium firms. However, many literatures reported that small and medium agricultural firms face bigger difficulty in obtaining the necessary export market information and in obtaining financing than do larger firms [4]. Smaller firms face several barriers to enter foreign markets such as lack of market information, lack of export market budgeting and planning, lack of financing, and perceived export complexities and riskiness. Normally, exporting is done essentially by large firms which are minority part of overall agricultural firms in the country. Hence, assisting these small and medium firms in reaching their export potential is important to the economic well-being of rural regions. Moreover, most studies have concentrated on manufacturing exporters with limited attention to small agricultural exporters that may include food and non-food products. Jensen and Davis discussed that regulatory barriers and import restrictions are problematic for exporting firms. Financial and market risk such as lack of adequate market research or trade leads, exchange rate risk, or inability to obtain financing for export have also been cited as barriers to exporting. Besides that, the transportation costs can impede exports. Furthermore, export market competition from both domestic and foreign suppliers can be a barrier to exporting and buyers' awareness or attitudes about the product in the foreign market can also inhibit exporting. On the export marketing strategy side, several key strategies have been identified and associated with firm characteristics. It can be said that size and export experience may influence the use of competitive pricing strategy. The less product adaptation might be expected from less experienced exporters or smaller firms. On the contrary, large exporters were more likely to have successfully increased exports by providing only low or moderate international promotional support. The non-price promotion and advertising strategies were used more by larger than by smaller exporters.

Foreign Market Entry Modes. Cateora and Graham stated that there are six basic strategies for entering a new market ordering from lowest to highest investment and potential risk return: export/

import, licensing and franchising, joint venturing, consortia, partially-owned subsidiaries, and wholly-owned subsidiaries, respectively.

Foreign Market Entry Motives. Companies enter international competitions and export markets because of different motives such as gaining global reputation, assurance of long term growth, increase of profitability, obtain the economy of scale and for other reasons such as saturation of internal market, intensity of competition in internal market and pressure of governmental rules and regulations [4, p. 215–220].

Export Performance. It has believed that apart from the motive of companies for entering foreign markets, improvement of export performance is their main concern. Normally, the conceptual definitions of export performance given in literature reviews include export efficiency, export effectiveness, and continuous engagement in exporting. Jantunen et al. (2005) mentioned that there are seven different dimensions of performance which have been widely used in prior research. These items included sale volume, market share, profitability, market entry, development of image, development of know-how, and overall performance.

Exporting Strategy. Exporting is the process of selling goods or services produced in one country to other countries. There are two types of exporting which are direct and indirect exports. It is the easiest entry strategy due to it offers the lowest level of risk and the least market control. Moreover, it is no need for the company to invest in a foreign country because exporting does not require that the goods be produced in the target country. Most of the costs associated with exporting take the form of marketing expenses. The main advantages of exporting include of reach customers very quickly, have complete control over production and products, and benefit and learn from the experience of exporting for future expansion. Whereas exporting has some disadvantages such as transportation costs, costs from trade barriers, difficulties in responding to customer's needs and wants, and low performance in potential location economies. Therefore, exporting is appropriate when there is a low trade barrier, home location has a cost advantage, and when customization is not crucial.

Direct Export. A direct export occurs when the exporter sells directly to an importer or buyer located in a foreign market area. The direct export entry forms mainly include of an agent who is a representative that acts on behalf of the exporting company and sells to wholesalers and retailers in the importing country and distributors who are the exclusive representatives of the company and are generally the sole importers of the company's product in their markets. Generally, almost Thai agricultural firms that want to go abroad use agents or distributors for their exporting activities.

Indirect Export. An indirect export occurs when the exporting firm uses independent organizations located in the producer's country to engage in export activities. There are five main entry forms of indirect exporting include of an export buying agent, a broker, an export management company (EMC), an export house (EH), a trading company, and a piggyback [5].

In this study, the main research problems are divided into two questions: 1) why Thai agricultural firms should select exporting strategy as their primary method to enter foreign markets? 2) is there a relationship between export marketing strategy and the company's performance?

Consequently, the main goals of this research are: 1) finding reasonable causes to support that the idea of using exporting strategy for Thai agricultural firms is good and acceptable; 2) examining the factors influencing export marketing strategy of Thai agricultural exporters.

To achieve these research goals, the following objectives have been identified: 1) to study an overall image of Thai agricultural industry and its related exporting activities at the present time; 2) to analyze whether export's advantages and challenges, accompanying exporting modes; 3) to investigate the relationship between the export marketing strategy and company's performance in terms of company's growth and profitability.

The results of this research can be summarized as follows:

1) from the literature and research findings, there was an incomparable of export marketing strategy comparing in the area of foreign market entry strategy;

2) most of Thai agricultural firms select exporting modes as the main strategy to expand their products into foreign markets. Thai agricultural exporters primarily choose direct exports such as foreign agents or distributors from those countries for managing and controlling their exporting activities in international economies;

3) there is a relationship between export marketing strategy and the company's performance in terms of growth and profitability.

It was broadly accepted that exporting marketing strategy is the simplest way to enter international markets due to its competitive advantages such as low risks, low investment, and easy to control. Exporting is one of the most basic and common strategy that suitable for both small and large businesses worldwide. It is appropriate when there is a low trade barrier, home location has a cost advantage, and when customization is not crucial.

From the study, Thai agricultural firms include a great number of small and medium enterprises (SMEs) that face several challenges to expand abroad businesses than large enterprises in which a minority of overall domestic agricultural firms. Besides that, one big part of Thailand's export markets is in Asia region such as ASEAN countries, China and Japan. These results tend to have low trade barriers as many free trade agreements have been used among Asia countries and less transportation costs from the homeland which is one of important hubs in this region. Therefore, it can be discussed that exporting is the best appropriate strategy for Thai agricultural exporters.

From the research findings of Kantapipat [6], Hypotheses A and B tested the relationship between export marketing strategy and the company's performance in terms of growth and profitability respectively. These two hypotheses are accepted when the degree of significant testing level is $p = 0,05$. However, this research is based on the population of firms in Thai agricultural export industry only. In addition, the export marketing practitioner of this study is defined as one who has influences in the decision making stages of exports marketing strategy.

Even though this research attempted to identify the marketing strategic factors influencing export performance, it is important for future researchers to use several indicators to obtain better understanding of the impact of export marketing strategy on company's export performance.

In addition, this study focused on Thai agricultural exporters only. Hence, future researchers should pay attention to investigate exporting firms from other Thailand's industries or other countries in the same region in order to understand a whole picture and compare the difference of marketing strategic factors that influence their export performance.

To conclude, Thai agricultural firms should select an exporting strategy for entering international markets, especially in the beginning of their expanding step. Nevertheless, Thai government should pay more attention and find effective ways to support its agricultural industry in order to compete in today and future's global markets. However, good exporting policies and restrictions from the government should help Thailand to increase its overall export performance. Besides that, it can be also concluded that top management's attitudes and commitments are potential determinants of the firm's export performance. Exporters should realize that successful exporting is truly depended on the managers themselves. This is due to they play an important role in reinforcing the implementation of the business philosophy and strategy. The top management should perceive export activities as the source of company's profitability and future growth. Therefore, managerial characteristics of the management team should be considered. If the firm has a well planning which is established with resource commitments, it will be able to reduce uncertainty and increase company's performance.

LIST OF LITERATURE

- 1 Aulakh, P., Kotabe, M., Teegen, H. (2000). Export strategies and performance of firms from emerging economies // *Academy of Management Journal*. – № 43(3). – P. 342–362.
- 2 Azuayi, R. (2016). Internationalization strategies for global companies: a case study of arla foods, denmark // *Journal of Accounting & Marketing*. – № 5. – P. 191.
- 3 Jantunen, A.P., Saarenketo, K.S., Kylaheiko, K. (2005). Entrepreneurial orientation, dynamic capabilities, and international performance // *Journal of International Entrepreneurship*. – № 5(3). – P. 223–243.
- 4 Julian, C.C. (2003). Export marketing performance: a study of thailand firms // *Journal of Small Business Management*. – № 41(2). – P. 213–221.
- 5 Katsikeas, C.S., Piercy, N.F., Ioannidis, C. (1996). Determinants of export performance in a european context // *European Journal of Marketing*. – № 30(6). – P. 6–35.
- 6 Prasertsakul, D. (2013). The role of dynamic capabilities in export performance of firms from emerging economies // *International Business Research*. – № 6(8). – P. 102–109.

Аңдатпа

Соңғы екі онжылдықта дамушы нарықтардағы фирмалар интеграцияланған жаһандық экономикада маңызды рөл атқарып келеді. Осы фирмалардың көбісі интернационализациялау үдерісінің алғашқы сатысында тұр, онда экспорт сыртқы нарықтарға қатысудың ең таралған механизмі болып табылады. Экспорт сыртқы нарыққа шығудың жағымды стратегиясы және бизнес шекараларды кеңейтудің балама әдісі болып табылатыны белгілі. Әлемдік нарық қазіргі іскерлік әлемдегі бизнес үшін мүмкіндіктер ұсынады. Халықаралық нарықтарға шығудың жағымды стратегияларының бірі – қауіпі төмен, тиімді және басқаруға оңай болып табылатын экспорт. Тайланд экспортқа бағдарланған экономика болып табылады және өзін «әлем тағамы» тұрғысынан көрсеткені үшін тайландтық азық-түліктік және ауылшаруашылық секторы өзінің сан ғасырлық тарихында ұлттық экономиканы дамытуда маңызды рөл атқарады. Осыған байланысты осы зерттеудің негізгі мақсаттары экспорттық стратегия негізінде тайландтық ауылшаруашылық фирмаларына неғұрлым қолайлы екендігі туралы сұраққа жауап табу. Сондай-ақ, мақала тайландтық ауылшаруашылық өнімдерін экспорттаушыларының экспорттық маркетинг стратегиясына әсер ететін факторларды зерттеуге және компанияның тиімділігі мен экспорттық маркетинг стратегиясының арасындағы өзара байланысқа бағытталған. Бұл зерттеуде экспорттық маркетингтік стратегияларының теориялық шолулары тайландтық ауылшаруашылық экспорт саласының енгізілген кіру формалары мен ағымдағы жағдайларын көрсетеді. Зерттеудің нәтижесіне сәйкес, көптеген тайландтық ауыл шаруашылық фирмалары экспорттық режимді өз өнімдерін сыртқы нарыққа шығарудың негізгі стратегиясы ретінде таңдайды, дегенмен экспорттық маркетинг стратегиясы және өнімділігі мен табыстылығы тұрғысынан компанияның тиімділігі арасында байланыс бар.

Тірек сөздер: ауылшаруашылық өнімі, кіру стратегиясы, экспорттық нарық, өнімділік, маркетинг, тиімділік.

Аннотация

В последние два десятилетия фирмы в странах с формирующимся рынком играют все более важную роль в интегрированной глобальной экономике. Многие из этих фирм находятся на ранних этапах процесса интернационализации, в котором экспорт является наиболее распространенным механизмом участия на внешних рынках. Широко признано, что экспорт является привлекательной стратегией входа в рынок на внешнем рынке и альтернативным методом расширения бизнес-границ. Глобальный рынок предлагает возможности для бизнеса в современном деловом мире. Одна из привлекательных стратегий для выхода на международные рынки – экспорт по причине низкого риска, экономичности и простоты управления. Поскольку Таиланд является экспортоориентированной экономикой и успешно позиционирует себя как «кухня мира», тайский продовольственный и сельскохозяйственный сектор сыграл важную роль в развитии национальной экономики на протяжении всей своей многовековой истории. В связи с этим основные цели данного исследования заключаются в поиске ответа на вопрос, почему экспортная стратегия наиболее подходит для тайских сельскохозяйственных фирм. Статья также направлена на изучение факторов, влияющих на стратегию экспортного маркетинга тайских экспортеров сельскохозяйственной продукции, и взаимосвязи между эффективностью компании и стратегией экспортного маркетинга. В этом исследовании широко представлены теоретические обзоры стратегий экспортного маркетинга с внедряющими формами входа и текущим положением тайской сельскохозяйственной экспортной отрасли. Согласно результатам исследования, большинство тайских сельскохозяйственных фирм выбирают режим экспорта в качестве основной стратегии для расширения своей продукции на внешние рынки, при этом существует связь между стратегией экспортного маркетинга и эффективностью компании с точки зрения роста и прибыльности.

Ключевые слова: сельскохозяйственный продукт, стратегия входа, экспортный рынок, производительность, маркетинг, эффективность.

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ НА ПРИНЦИПАХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация

Автор предлагает новую концептуальную схему системы стратегического управления металлургическими предприятиями, содержательно наполненную основными и вспомогательными элементами, а также раскрывает некоторые инструменты стратегического управления, адаптированные для металлургического комплекса Казахстана. Стратегическое управление устойчивым развитием металлургических предприятий должно быть ориентировано на долгосрочное поддержание необходимого уровня значения показателей, характеризующих состояние предприятия. Для того чтобы оценка состояния предприятия могла использоваться для поддержки принятия управленческих решений в отношении стратегии устойчивого развития предприятия, они должны быть формализованы до уровня комплекса конкретных численно измеримых показателей или конкретного перечня мероприятий, которые и будут отражать приоритеты устойчивого развития для исследуемого металлургического предприятия в рассмотренных характеристиках и с учетом выделенных отраслевых особенностей. В качестве инструмента учета приоритетов устойчивого развития при планировании и управлении предприятием целесообразно использовать экономико-математические модели, которые затем могут быть доведены до уровня программного средства – «автоматизированного рабочего места руководителя» или «ситуационного центра», что будет позволять руководству и собственникам предприятий оценивать влияние принимаемых решений на перспективы достижения стратегических приоритетов устойчивого развития. В данном случае стратегическое управление должно ориентироваться на важнейшие аспекты деятельности металлургического предприятия в ключевых сферах и не претендует на полное проникновение в процессы повседневного принятия управленческих решений на всех уровнях.

Ключевые слова: стратегическое управление, металлургические предприятия, концепция, концептуальная модель, ресурсы, приоритеты, перспективы.

В последние десятилетия понимание важности устойчивого развития общества в целом, а также отдельных сфер его деятельности, прежде всего экономики, продолжает расти, трансформируясь и адаптируясь в зависимости от социальных, экологических, экономических и геополитических условий различных стран и сфер проведения исследований. Понятие устойчивого развития является результатом консенсуса между политиками, членами негосударственных организаций и учеными и предполагает, что решение экологических и социальных проблем можно успешно совместить с экономическим развитием. По определению ООН, понятие развития не тождественно простому росту (экономическому, технологическому и т.п.), а подразумевает совершенствование и всестороннее качественное изменение. Наиболее четкое определение устойчивого развития, которое на настоящий момент является базовым, было предложено в докладе ООН «Наше общее будущее» (1987 г.): «Устойчивое развитие – это такое развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности» На основе выполненного анализа литературы, посвященной проблемам устойчивого развития предприятий, в частности [1–5], можно сделать следующие выводы:

- ♦ основу парадигмы устойчивого развития составляют программные документы ООН, в которых устойчивое развитие общества и планеты Земля в целом трактуется как такое развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности;
- ♦ существуют различные подходы к определению устойчивого развития предприятий, которые главным образом сводятся к определению устойчивости как непрерывного роста количественных и качественных показателей, способности адаптироваться к изменениям внешней

и внутренней среды, возвращаться на траекторию роста после получения негативных внешних воздействий;

- ♦ в отечественных и западных публикациях наблюдается преобладание различных подходов к устойчивому развитию предприятий – в отечественной литературе упор делается на устойчивом развитии как стабильном функционировании в долгосрочной перспективе, в то время как в западной литературе уже начал прослеживаться уклон в трактовке устойчивого развития предприятия с учетом целей устойчивого развития общества;

- ♦ в подавляющем большинстве публикаций, посвященных устойчивому развитию предприятий, игнорируются интересы собственников предприятий и делается акцент либо на удовлетворение интересов государства, либо на долгосрочное развитие самого предприятия (которое все свои ресурсы использует на создание потенциала развития, совершенствование производства и т.п.);

- ♦ отсутствуют комплексные подходы, которые сочетали бы в себе учет парадигмы устойчивого развития в понимании программных документов ООН (в частности, с точки зрения социальной ответственности и экологии), интересов собственников, а также целей стабильного функционирования предприятия в настоящем и будущем.

За последние 25 лет ожидания инвесторов и других заинтересованных сторон в отношении корпоративной отчетности существенно изменились. Помимо традиционных финансовых результатов деятельности, от компаний ожидают более полного описания их нефинансовых показателей. Эта тенденция отражает фундаментальные изменения в подходе к оценке рыночной стоимости предприятий в условиях, когда нематериальные активы зачастую составляют ее основную часть. В результате ведущие компании стали публиковать отчеты об устойчивом развитии, которые, помимо финансовых показателей, включают в себя информацию об экологических, социальных и управленческих аспектах их деятельности.

Однако инвесторам и другим заинтересованным сторонам нужны не просто отчеты, подготовленные в соответствии с лучшими методиками раскрытия финансовой (управление и количественные показатели) и нефинансовой (операционная деятельность, социальные аспекты и оценка рисков) информации. Им необходимы данные, которые помогут разобраться в деятельности организации.

Ведущие компании используют интегрированную отчетность как инструмент для выявления существенных финансовых и нефинансовых факторов роста стоимости компании. Это дает два основных преимущества.

1. Комплексная оценка кратко-, средне- и долгосрочной стоимости металлургических предприятий. Благодаря объединению в одном документе информации о коммерческой деятельности, материальных и нематериальных активах, существенных финансовых и нефинансовых рисках, стратегическом видении перспектив, подходах к устойчивому развитию и поставленным целям интегрированный отчет дает полное представление о кратко-, средне- и долгосрочной стоимости компании.

2. Повышение стоимости бренда и улучшение результатов деятельности металлургических предприятий.

В процессе консолидации информации для интегрированного отчета компании необходимо получать сведения от разных структурных подразделений, которые зачастую достаточно независимы друг от друга. Этот процесс требует взаимодействия на всех уровнях организации и помогает заложить основу для устойчивого развития металлургических предприятий.

Такое «интегрированное мышление» может способствовать получению долгосрочных преимуществ за счет повышения эффективности работы и взаимодействия внутри организации. Это, в свою очередь, увеличивает стоимость бренда, а также позволяет улучшить финансовые результаты.

Требования в отношении увеличения объема и повышения качества раскрываемой финансовой и нефинансовой информации неуклонно растут. В то же время возникающие социальные и экологические риски заставляют компании искать решения, которые помогут трансформировать проблемы в новые возможности и факторы роста стоимости бизнеса.

Эти тенденции указывают на происходящие на рынке фундаментальные изменения подхода инвесторов и других заинтересованных сторон к оценке значимости различных составляющих рыночной стоимости металлургических предприятий. В результате таких изменений появляются новые требования различных фондовых бирж и новые каналы коммуникаций, используемые для раскрытия нефинансовой информации: от страниц финансовых порталов до отчетов о деятельности организаций в области устойчивого развития.

Интегрированная отчетность позволяет компаниям соответствовать растущим ожиданиям заинтересованных сторон в отношении раскрытия нефинансовой информации и улучшать качество своей корпоративной отчетности.

Ведущие предприятия, планирующие реализовать свой потенциал в области подготовки интегрированной отчетности, уже участвуют в создании единых международных стандартов и концепции интегрированной отчетности совместно с группами специалистов, представляющих Международный совет по интегрированной отчетности (IIRC), Проект «Отчетность для устойчивого развития» под патронажем принца Уэльского, «Глобальную инициативу по отчетности» (GRI), Американский институт дипломированных общественных бухгалтеров (AICPA), а также Международную федерацию бухгалтеров (IFAC).

Единые стандарты интегрированной отчетности позволяют предприятиям:

- ◆ выявить непредвиденные риски;
- ◆ донести до внешней аудитории новые факторы роста стоимости бизнеса;
- ◆ удовлетворить требования инвесторов и других заинтересованных сторон в отношении раскрытия информации;
- ◆ обеспечить более последовательное и систематизированное представление раскрываемой информации об организации;
- ◆ представить внешней аудитории комплексную оценку стоимости бизнеса.

По результатам корпоративного форума по устойчивому развитию Рио+20 было отмечено: «Наличие стандартизированной, интегрированной отчетности по показателям корпоративного устойчивого развития является основой для перехода к более устойчивой финансово-экономической системе. Истинный учет аспектов устойчивого развития при принятии инвестиционных решений будет возможен лишь в том случае, если информация о деятельности компании, обусловленной и обуславливающей вопросы экологии, социальной сферы и корпоративного управления (ЭСКУ), будет предоставляться в контексте и вместе с обычной информацией об управлении, стратегии, операционных и финансовых показателях, служащей основой для анализа и принятия решений инвесторами» [6].

В качестве инструмента учета приоритетов устойчивого развития при планировании и управлении предприятием целесообразно использовать экономико-математические модели, которые затем могут быть доведены до уровня программного средства – «автоматизированного рабочего места руководителя» или «ситуационного центра», что будет позволять руководству предприятий и собственникам предприятий оценивать последствия принимаемых решений на перспективе достижения стратегических приоритетов устойчивого развития. Концепция стратегического управления металлургического предприятия для обеспечения устойчивого развития может быть представлена следующим образом.

Как видно на рисунке 1 (стр. 89), концептуальная модель является достаточно универсальной и ее элементы для предприятий различных отраслей будут практически идентичными. Учет особенностей металлургической отрасли проявляется в формировании комплекса показателей состояния предприятия с позиций устойчивого развития, а также набора приоритетов устойчивого развития металлургического предприятия. Поскольку комплекс показателей и набор приоритетов формируются с учетом отраслевых особенностей, то и реализация всей концепции будет осуществляться с учетом особенностей металлургической отрасли. Отправной точкой стратегического управления на металлургических предприятиях для достижения устойчивого развития является формулирование приоритетов устойчивого развития на основе целей и стратегий собственников, анализа особенностей отрасли и конкретного предприятия, анализа основных экологических и социальных проблем территориальной громады и т.п.

Далее приоритеты устойчивого развития используются в практике принятия решений в качестве целевых ориентиров.

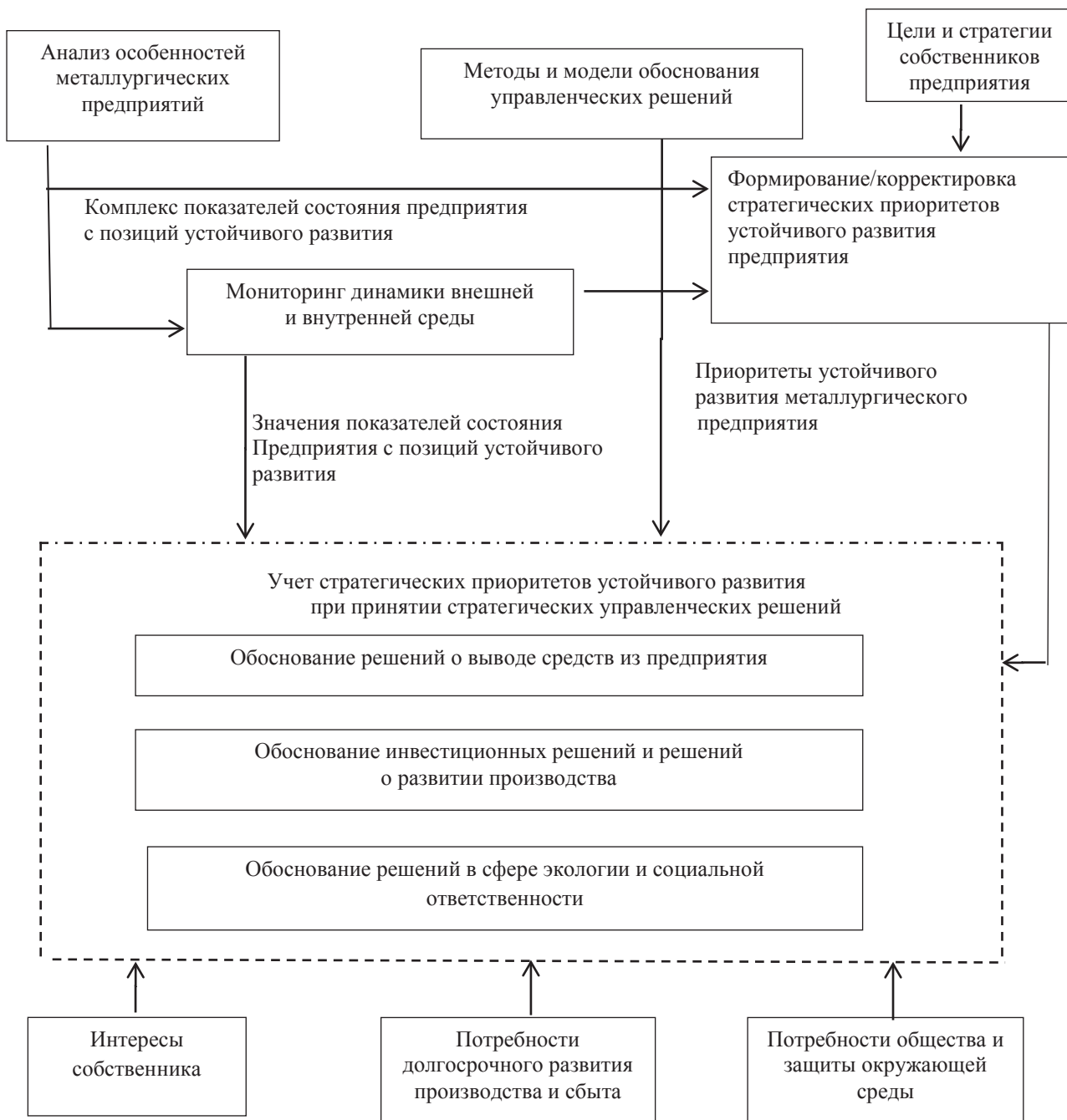


Рисунок 1 – Концептуальная модель стратегического управления на металлургических предприятиях для обеспечения устойчивого развития

Примечание – Составлено автором на основе [7].

Управленческие решения, которые принимаются на предприятии, должны представлять собой определенный компромисс между интересами собственника (в том числе связанными с выводом средств из предприятия), решением текущих хозяйственных задач предприятия, а также достижением приоритетов устойчивого развития (как в финансово-хозяйственной сфере, так и в социальной и экологической сферах).

Все это достигается через хозяйственную деятельность предприятия путем эффективного использования производственных возможностей и рыночного потенциала, а также путем создания потенциала эффективного функционирования и развития в будущем. Часть ресурсов предприятия должна направляться не только на развитие производства, но и на создание и поддержание способности предприятия реагировать на динамику внешней среды, а также на решение социальных и экологических задач.

Из концептуальной схемы следует, что на практике достижение целей устойчивого развития предприятия происходит в следующих характеристиках:

- 1) обоснование решений о выводе средств из предприятия;
- 2) обоснование инвестиционных решений и решений о развитии производства;
- 3) обоснование решений в сфере экологии и социальной ответственности.

Таким образом, была разработана концепция стратегического управления металлургическим предприятием для устойчивого развития, которая базируется на принятии управленческих решений на основе комплекса целевых ориентиров, сформулированных как компромисс между достижением целей собственников предприятия, стандартных финансово-хозяйственных показателей и приоритетов устойчивого развития предприятия, сформулированных с учетом отраслевых особенностей и потребностей устойчивого развития общества.

Концепция основана на формализации основных приоритетов устойчивого развития металлургических предприятий в сочетании с оценкой влияния плановых решений на динамику выделенных приоритетов, что направлено на принятие сбалансированных управленческих решений с учетом интересов собственников предприятий, приоритетов долгосрочного развития ресурсного обеспечения, производства и сбыта, а также потребностей общества и защиты окружающей среды

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Наше общее будущее: доклад Всемирной комиссии по вопросам окружающей среды и развития / ООН, 2011. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.un.org/ru/ga/pdf/brundtland.pdf>. – Заглавие с экрана.
- 2 CCSENET(2012) Journal of Sustainable Development: <http://www.ccsenet.org/journal/index.php/jsd> [accessed 1 April. 2012].
- 3 WIT-PRESS (2012) International Journal of Sustainable Development and Planning. <http://journals.witpress.com/journals.asp?jID=17> [accessed 1 April. 2012].
- 4 Пушкаръ А.И., Потрашкова Л.В. Моделирование управления развитием предприятия на основе согласования интересов экономических субъектов // Экономическая кибернетика. – 2003. – № 1–2(19–20). – С. 22–33.
- 5 Ляшенко В.И. Регулирование развития экономических систем: теория, режимы, институты. – Украина: Донецк: ДонНТУ, 2006.
- 6 Мервин Кинг. Интегрированное мышление // Экономические стратегии. – Москва. – 2014. – № 2. – С. 8–3.
- 7 Аверин А.Н. Социальная политика и социальная ответственность предприятия. – М.: Альфа-Пресс, 2008. – 96 с.

Андатпа

Автор металлургиялық кәсіпорындардың негізгі және қосалқы элементтерімен толтырылған стратегиялық басқару жүйесінің жаңа тұжырымдамалық схемасын ұсынады, сондай-ақ Қазақстанның металлургиялық кешені үшін бейімделген стратегиялық басқарудың кейбір құралдарын көрсетеді. Металлургиялық кәсіпорындардың тұрақты дамуын стратегиялық басқару кәсіпорынның жағдайын сипаттайтын көрсеткіштердің қажетті деңгейін ұзақ мерзімді қамтамасыз етуге бағытталуы керек. Тұрақты кәсіпкерлікті дамыту стратегиясына қатысты басқарушылық шешімдер қабылдауды қолдау көрсетуге кәсіпорынның жағдайын бағалау үшін пайдаланылатын болса, олар белгілі бір сандық өлшенетін көрсеткіштер кешеніне немесе қызмет түрлерінің белгілі бір деңгейіне дейін ресімделуі керек, ол қарастырылатын сипаттамалар мен нақты салалық ерекшеліктерді ескере отырып зерттелген металлургиялық кәсіпорын үшін тұрақты дамудың басымдықтарын көрсетеді. Кәсіпорынның жоспарлау және басқаруына орнықты даму басымдықтарын интеграциялау құралы ретінде экономикалық-математикалық модельдерді ойға қонымды қолдануға кеңес беріледі.

ді, кейін «басқарушының автоматтандырылған жұмыс орны» немесе «жағдайлық орталық» бағдарламалық құралдың деңгейіне жеткізілуі мүмкін, олар кәсіпорын басқарушыларына және иелеріне тұрақты дамудың стратегиялық басымдықтарына жету перспективалары бойынша қабылданған шешімдердің әсерін бағалауға мүмкіндік береді. Бұл жағдайда стратегиялық менеджмент металлургиялық кәсіпорынның негізгі бағыттары бойынша қызметінің маңызды аспектілеріне баса назар аударуы керек және барлық деңгейдегі күнделікті басқару шешімдеріне толығымен енуге талпынбайды.

Тірек сөздер: стратегиялық басқару, металлургиялық кәсіпорындар, тұжырымдама, тұжырымдамалық модель, ресурстар, басымдықтар, болашағы.

Abstract

The author offers a new conceptual framework of the strategic management of metallurgical enterprises, the content of which is filled with major and minor elements, as well as revealing some of the tools of strategic management adapted for the metallurgical complex of Kazakhstan. Strategic management of sustainable development of metallurgical enterprises should be focused on long-term maintenance of required level values of the indicators characterizing the state of the enterprise. In order the survey could be used to support managerial decision-making in relation to sustainable development strategy of the enterprise, they must be formalized to the level of the set of specific numerical-measurable indicators or specific list of activities, which will reflect the priorities of sustainable development for the studied metallurgical enterprises in the characteristics and taking into account selected industry characteristics. It is expedient to use economic and mathematical models as a tool of the priorities of sustainable development in planning and management of the enterprise, which can then be brought to the level of software tools—“the automated workplace of the head” or “situational center” that will allow the management of the enterprises and owners of enterprises to assess the impact of decisions on prospects for achieving the strategic priorities of sustainable development. In this case, strategic management should focus on the most important aspects of metallurgical enterprises in key areas and is not intended to be a complete penetration into the daily processes of managerial decision-making at all levels.

Key words: strategic management, metallurgical enterprises, concept, conceptual model, resources, priorities, perspectives.

Д.А. ЕШИМОВА,¹
PhD, заместитель председателя правления.
Н.Т. НУРКЕНОВА,¹
исполнительный директор.
А.Ж. ТОКАЕВ,¹
старший аналитик.
АО «Казахстанский центр
государственно-частного партнерства»
(г. Астана)¹

СТРОИТЕЛЬСТВО НОВОГО ТЕРМИНАЛА АЭРОПОРТА АСТАНЫ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ ПО РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Аннотация

Статья подчеркивает важность инфраструктуры гражданской авиации как составного элемента единой транспортно-логистической системы страны. Используя методологию кейсов, на основе проекта по строительству терминала аэропорта Астаны авторами выявлены особенности реализации проекта, в частности, существенное увеличение стоимости проекта в ходе его реализации. В рамках задач, поставленных перед данным исследованием, авторы исследовали методологию проектного финансирования с точки зрения ее применимости в условиях Казахстана. Для выявления характеристик казахстанского проектного финансирования проект-кейс был рассмотрен с точки зрения его статуса, т.е. государственного инвестиционного проекта (ГИП). Результаты анализа данного проекта выявили приемлемую для условий Казахстана методологию проектного финансирования. Предлагаемая методология предусматривает использование механизма аккредитива в качестве инструмента, упреждающего риски увеличения стоимости проекта в ходе ее реализации. Практическая ценность результатов данного исследования выражается в том, что они могут быть полезны как для регуляторов, принимающих решения по проектам, так и для проектных исполнителей, использующих предлагаемые знания в планировании, управлении и реализации проектов. Анализ акцентировал внимание читателя на отсутствии конкретного, приемлемого для всех участников проекта определения ГИПов, что усложняет типологию и категоризацию инвестиционных проектов. В этой связи авторы указывают на необходимость проведения дальнейших исследований в данном направлении для предотвращения увеличения проектной стоимости казахстанских ГИПов в будущем.

Ключевые слова: инвестиционный проект, проектное финансирование, методология, аккредитив, эффективность, стоимость, инфраструктура, транспорт.

Развитие транспортной инфраструктуры является одним из ключевых факторов экономического и социального роста государства. Для Казахстана важно развивать транспортную инфраструктуру строительством автомобильных и железных дорог, совершенствованием системы общественного транспорта в метрополиях, развитием логистической инфраструктуры, в том числе морских портов и аэропортов¹.

Развитие транспортной инфраструктуры открывает новые возможности потребителям услуг транспорта. Не случайно большинство транспортных проектов с учетом их социальной значимости становятся стратегическими ввиду государственной поддержки и гарантий. В настоящее время в Казахстане социально значимые проекты по развитию транспортной инфраструктуры реализуются за счет как средств республиканского бюджета, так и инвестиций частного сектора в рамках схемы государственно-частного партнерства (ГЧП). К реализации планируются проекты ГЧП по строительству и эксплуатации линии легкорельсового транспорта, автомобильных и железных дорог, мостовых переходов [1]. Вместе с тем подавляющее большинство проектов продолжает реализовываться традиционным способом, т.е. в качестве государственных инвестиционных проектов (ГИП).

По мере реализации ГИПов правительство страны сталкивается с растущей финансовой нагрузкой на республиканский бюджет и недостаточно эффективным использованием инвести-

¹ Здесь подразумевается порт Курык, который предусматривает автомобильный и железнодорожный переходы, а порт Актау – перевалку генеральных и нефтеналивных грузов.

рованных бюджетных средств. При этом необходимость реализации проектов в области транспортной инфраструктуры остается весьма актуальной. Так, одним из приоритетных направлений транспортной инфраструктуры является развитие воздушного транспорта, включенного в государственную программу «Нұрлы жол» [2]. Повышенное внимание к гражданской авиации, подсектору транспортной отрасли возрастает из-за необходимости приведения казахстанских аэропортов в соответствие с требованиями Международной ассоциации гражданской авиации (ИКАО). Есть необходимость в оптимизации процессов и процедур по внедрению элементов системы безопасности полетов, оценке оснащенности, перераспределению транспортных и человеческих ресурсов в целях улучшения комфорта пассажиров при прохождении паспортного и таможенного контроля.

Одним из приоритетных объектов развития гражданской авиации был определен международный аэропорт Астаны, развитие инфраструктуры которого связано с завоеванием Казахстана в 2012 г. права проведения Всемирной выставки EXPO–2017.

Проект расширения аэропорта Астаны общей стоимостью в 60 млрд тенге впервые был инициирован еще в 2013 г. Проект по строительству терминала и реконструкции взлетно-посадочной полосы аэропорта Астаны акцентировался в Послании Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана в 2014 г., где была отмечена необходимость увеличения пропускной способности столичного аэропорта, и по поручению главы государства в 2015 г. было выделено из Национального фонда 29 млрд тенге [3]. Для финансирования оставшегося объема инвестиций, как заявил в мае 2015 г. вице-президент АО «Национальная компания «Казахстан Темир Жолы» (КТЖ) Р. Скляр, планировалось привлечь заем Европейского банка реконструкции и развития в размере 17 млрд тенге, а также собственные средства КТЖ в размере 14 млрд тенге. В этом прослеживается тесная взаимосвязь между экономической и политической составляющими проекта. Однако с учетом взаимоисключающих мнений по вопросу рентабельности проекта [4] возникают вопросы о том, какая из составляющих проекта превалирует.

Факты свидетельствуют, что в ходе реализации проекта увеличивается объем инвестиций из республиканского бюджета. Такое увеличение нередко вызывается просчетами в планировании и реализации проекта. В свою очередь, это приводит к удорожанию стоимости проекта. В данной статье исследуется следующий вопрос: «Какие факторы способствовали удорожанию государственного инвестиционного проекта по строительству нового терминала и реконструкции взлетно-посадочной полосы аэропорта Астаны?» Поиск ответов предусматривает и другие аспекты финансирования государственного инвестиционного проекта, к примеру: какова сущность проекта ГИП? Какие существуют способы его финансирования? Что включает в себя экономическая экспертиза государственного инвестиционного проекта?

Авторы данной статьи полагают, что основной причиной увеличения объема инвестиций из республиканского бюджета стало упущение в процессе планирования и реализации проекта риска снижения официального курса национальной валюты и материализованного риска, приведшего к ухудшению финансового состояния участников проекта и уменьшению их доли инвестирования проекта.

Согласно Бюджетному кодексу Республики Казахстан, государственный инвестиционный проект – это «комплекс мероприятий, направленных на достижение стратегических целей государства путем осуществления бюджетных инвестиций и реализации проектов государственно-частного партнерства, в том числе концессионных проектов» [5]. Стратегические цели, как следует из Бюджетного кодекса, определяются стратегическими и программными документами, утверждаемыми президентом Республики Казахстан. Однако концепция ГИПов до сих пор не имеет четкого определения. Вследствие этого при планировании проектов возникают вопросы, связанные с тем, насколько тот или иной проект может быть категоризирован как соответствующий положениям стратегических и программных документов, а значит, и стратегическим целям государства. Вопрос о рассматриваемом в данной статье проекте не раз поднимался главой государства, и этот факт характеризует проект как стратегический.

Финансирование проекта из средств республиканского бюджета осуществляется посредством увеличения уставного капитала акционерного общества «Международный аэропорт Астаны». Данный механизм финансирования является одним из видов реализации ГИП. Он определяется термином «инвестиционное предложение по проекту» по результатам эконо-

номического заключения. При планировании проекта применение механизма ГЧП не представлялось возможным, так как Закон Республики Казахстан «О ГЧП» был принят лишь 31 октября 2015 г., тогда как для применения механизма концессии необходимо (согласно Закону «О концессиях»), чтобы реконструированный объект находился на балансе или впоследствии был передан на баланс государственного органа [6]. В случае с новым терминалом аэропорта было возможно применить механизм концессии, чтобы по завершении строительства передать его на баланс соответствующего государственного органа. Однако взлетно-посадочная полоса, также предусмотренная в рамках реализации единого проекта, является уже существующим объектом, и реконструкция за счет республиканского бюджета не меняет его право на собственность.

Механизм участия государства в уставном капитале как еще один из видов ГИП в соответствии с существующим казахстанским законодательством проходит экономическую экспертизу на соответствие критерию обоснованности по части альтернативных источников финансирования, объема финансирования в целом и бюджетных инвестиций в частности. Он также оценивается по критерию результативности в части коммерческой и социально-экономической эффективности проекта.

Методология. Для поиска ответа на поставленный вопрос исследования в данной статье используется методология кейсов [7]. Во-первых, эта методология позволяет не только изучить механизм реализации ГИП, но и объяснить суть происходящих внутри проекта процессов, к примеру, объяснить: а) мотивы отбора определенных источников финансирования; б) обоснованность финансирования проекта именно через механизм ГИП. Во-вторых, методология как качественный метод исследования позволяет отследить происходящие изменения, связанные с планированием и реализацией проекта. В-третьих, она позволяет изучить рассматриваемый предмет исследования в контексте текущей политической, микро- и макроэкономической ситуации в стране и в мире, в т.ч. в контексте подготовки к проведению всемирной выставки ЕХРО–2017 в г. Астане, нестабильности валютного рынка и влияния затяжного мирового экономического кризиса. Она способствует лучшему пониманию изменений структуры финансирования и последующего удорожания рассматриваемого ГИП.

Ретроспективный анализ казахстанского проектного финансирования. Международный аэропорт Астаны находился в собственности государства до 2013 г., когда по предложению главы национальной авиакомпании «Эйр Астана» пакет акций столичного аэропорта был передан на семь лет в управление Фонда национального благосостояния «Самрук-Казына» на праве собственности. Фактически управляло проектом ТОО «Airport Management Group» (AMG), созданное при участии стратегического партнера, т.е. аэропорта Цюриха, крупнейшего международного аэропорта Швейцарии. AMG вошла в структуру национальной компании АО «НК «КТЖ», дочерней компании АО «ФНБ «Самрук-Казына» через транспортно-логистическую компанию KTZ Express, созданную по поручению президента республики. Осуществлять управление аэропортами в интересах государства стал иностранный менеджмент. При этом независимо от мировой практики ни один из 11 аэропортов страны не был передан в частную собственность. Это может быть объяснено следующими причинами: а) при необходимости выделение средств на нужды аэропорта в первую очередь будет осуществляться из средств республиканского бюджета; б) квазигосударственные предприятия располагают многочисленным штатом, однако эффективность результатов незначительна. Вследствие этого можно определить три основные причины, которые послужили принятию решения по передаче аэропорта в доверительное управление:

- 1) «системное развитие инфраструктуры аэропорта для приведения в соответствие с требованиями международных стандартов безопасности и сервиса»;
- 2) повышение пропускной способности аэропортов;
- 3) укрепление «воздушного звена в транспортно-логистической системе» Казахстана с целью увеличения доли республики «на рынке грузовых операторов».

Для выделения бюджетных инвестиций проводилась обязательная экономическая экспертиза по проекту в 2015 г. Из республиканского бюджета выделение 29 млрд тенге было озвучено президентом республики в Послании народу Казахстана на 2015 г.: «для увеличения... потенциала [аэропорта] поручаю выделить в 2015 г. 29 миллиардов тенге на строительство нового терминала и реконструкцию взлетно-посадочной полосы». Это было закреплено указом

главы государства. В 2016 г. сумма, выделенная из бюджета, увеличилась на 10 млрд, составив в совокупности 39 млрд тенге, и была законодательно и политически обоснована. Руководство аэропорта в июне 2016 г. «пожаловалось... на возможный срыв срока сдачи объекта в эксплуатацию из-за бюрократических проволочек с прохождением процедуры получения положительного экономического заключения от уполномоченных госорганов на выделение дополнительных средств из Нацфонда», на что депутат Парламента РК попросил главу Кабинета министров взять данный вопрос на особый контроль. Необходимость выделения дополнительных бюджетных инвестиций для проекта снова возникла в 2016 г. – доля участия государства в уставном капитале аэропорта Астаны увеличилась еще на 5 млрд тенге за счет средств резерва правительства, составив, таким образом, 44 млрд тенге. Дополнительно 5 млрд тенге планировалось к выделению в 2017 г., а общая доля участия государства в реализации проекта составила 49 млрд тенге из общей стоимости в 60 млрд тенге. Постепенно происходило удорожание строительства, что привело к существенному увеличению доли участия государства в данном проекте. Доли участия других участников финансовой схемы, соответственно, снизились. Изменения, происходящие в процессе реализации проекта, свидетельствуют, что в планировании проекта риски, связанные с удорожанием проекта и источниками поступления инвестиций, были проработаны недостаточно. Финансирование проекта предполагалось за счет средств республиканского бюджета, собственных средств АО «НК «КТЖ» и банковского займа Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР). Однако при выделении дополнительного объема бюджетных инвестиций средства КТЖ перестали фигурировать в качестве источника финансирования. Возможной причиной подобного изменения структуры финансирования проекта могло стать ухудшение общей финансово-хозяйственной деятельности КТЖ, связанное со значительным падением курса тенге, в результате чего изменились приоритеты КТЖ в финансировании проектов. Не только двойная девальвация повлияла на сложившуюся ситуацию. Так, в 2014 г. упали мировые цены на нефть. Этому предшествовало снижение мировых цен на металлы. Все эти факторы привели к снижению доходов, сокращению внешнего спроса на казахстанское сырье, уменьшению спроса на различные услуги, в том числе на транспортные. В тот период у КТЖ снизился объем перевозок. Вместо КТЖ по проекту начинает фигурировать новый участник схемы финансирования проекта в лице Банка развития Казахстана (БРК), уполномоченного на реализацию государственной инвестиционной политики и государственной поддержки индустриально-инновационной деятельности. Так, «средства АО «Единый накопительный пенсионный фонд», привлеченные АО «Банк развития Казахстана» в июле–августе 2016 года посредством размещения облигаций на KASE, направляются... в рамках исполнения плана дополнительных оперативных антикризисных мер на 2016 год» на реализацию инвестиционных проектов» [8]. В соответствии с Планом дополнительных оперативных антикризисных мер на 2016 год, утвержденным на заседании Правительства Республики Казахстан в феврале 2016 г., БРК фактически использует средства государства на реализацию проекта реконструкции аэропорта. Таким образом, государство становится основным источником финансирования, что указывает на первостепенность политической значимости проекта.

Авторами данной статьи выявлена ключевая проблема, возникающая на этапе реализации проекта, выражающаяся в постепенном удорожании проекта. Для поиска причин необходимо снова обратиться к ретроспективному анализу. Выделению из республиканского бюджета инвестиций, согласно бюджетному законодательству и нормативно-правовым актам РК, регламентирующим порядок выделения бюджетных средств на цели реализации ГИПов, предшествуют следующие этапы:

- 1) проведение проектно-изыскательских работ для отбора и определения технических решений реализации проекта;
- 2) получение заключения комплексной вневедомственной экспертизы проектов строительства объектов;
- 3) получение заключения уполномоченного органа по государственному планированию на предмет обоснованности экономической целесообразности осуществления бюджетных инвестиций;
- 4) получение положительного решения Республиканской бюджетной комиссии и включение в проект соответствующего бюджета с последующим выделением бюджетных инвестиций для целей реализации ГИП.

Реализация вышеуказанных мероприятий требовала значительных затрат времени, в частности, проектно-изыскательские работы по технически сложным проектам могут длиться до 7 месяцев, а получение экономического заключения уполномоченного органа по государственному планированию занимает около 2 месяцев. Соответственно, определение стоимости строительства нового терминала и реконструкция взлетно-посадочной полосы аэропорта Астаны, утвержденное заключением государственной вневедомственной экспертизы, осуществлено до девальвации национальной валюты в августе 2015 г., когда средняя стоимость 1 доллара США составляла 185 тенге против нынешних 330 тенге.

В соответствии с нормативно-правовыми актами Республики Казахстан новый терминал и взлетно-посадочная полоса отнесены к технически сложным объектам, включенным в группу объектов I (повышенного) уровня ответственности. Для реализации таких уникальных проектов, как международный аэропорт Астаны, отсутствуют типовые технико-технологические решения, а необходимые инвентарь и оборудование, как правило, приобретаются на основе заказа. Соответственно, при определении стоимости инвентаря и оборудования использовались коммерческие и ценовые предложения потенциальных поставщиков. Ввиду отсутствия отечественных производителей аэропортового оборудования при определении стоимости строительства нового терминала использовались коммерческие и ценовые предложения зарубежных производителей и дистрибьюторов, которые реализуют свою продукцию, как правило, в иностранной валюте. Соответственно, стоимость такого оборудования была определена по курсу 185 тенге за 1 доллар США, а после девальвации произошло его резкое удорожание, что и стало основной причиной необходимости дополнительного бюджетного инвестирования проекта. На основе выявленных факторов информирование общественности об увеличении стоимости проекта, которое, в свою очередь, потребует дополнительных бюджетных инвестиций, становится лишь делом времени.

Поскольку в открытых источниках информации отсутствуют сведения о стоимости инвентаря и оборудования, заложенного по курсу национальной валюты 185 тенге за 1 доллар США в стоимость строительства проекта на общую сумму 60 млрд тенге, то открытым остается только вопрос: на сколько именно произошло фактическое удорожание проекта в целом и приобретаемого оборудования в частности в связи с произошедшей девальвацией тенге.

Как показывает анализ других ГИПов, предусматривающих строительство и реконструкцию технически сложных и уникальных проектов (аэропортов, заводов, вокзалов, комбинатов и т.д.), реализация которых была начата до девальвации и продолжается по сей день, по многим таким проектам в 2016 г. были выделены дополнительные средства из республиканского бюджета.

Ответив на основной вопрос исследования, авторами данной статьи предложены методологические превентивные решения по минимизации возникновения подобных причин удорожания ГИПов в будущем.

Как правило, основными статьями затрат инвестиционных проектов, предусматривающих реконструкцию либо строительство объектов, составляют затраты на строительные-монтажные работы и приобретение оборудования, и менее затратными статьями являются расходы на проектирование, управление, надзор за строительством и другие.

При этом относительно строительного-монтажных работ в случаях выявления при строительстве и реконструкции скрытых и неучтенных в проекте работ, вызванных проведением изыскательских работ ненадлежащего качества, возможна реализация риска удорожания данной статьи затрат проекта. Вместе с тем зачастую данный риск не провоцирует значительного увеличения стоимости проекта, так как основной перечень работ определяется на стадии разработки проектной документации, в связи с чем превентивные меры при наступлении таких событий в предлагаемом методологическом решении не представлены. Кроме того, при реализации технически сложных и уникальных проектов даже при самых тщательных и детализированных проектно-изыскательских работах на этапе строительства либо реконструкции объектов зачастую выявляются дополнительные, ранее не предусмотренные объемы работ, требующие финансирования затрат.

В случае с оборудованием, как показывает пример столичного аэропорта, ситуация сложилась иная. Девальвация национальной валюты вызвала единовременное значительное удорожание проекта. На сколько увеличилась фактическая стоимость строительства аэропорта Астаны, нам еще предстоит узнать.

По мнению авторов данной статьи, для минимизации возникновения подобных причин удорожания ГИПов в будущем необходимо иначе подходить к планированию графиков производства работ, закупа оборудования и финансирования.

В настоящее время общая стоимость строительства либо реконструкции объектов, в том числе затраты на строительные-монтажные работы и приобретение оборудования, распределяется по годам. На основании этих данных составляется график финансирования проекта.

В качестве методологического решения данной статьей предлагается:

1) закладывать стоимость приобретения всего оборудования на первый год реализации проекта с тем, чтобы при получении инвестиций администратор проекта имел возможность разместить денежные средства на аккредитиве банка поставщика, целевым назначением которого является оплата стоимости оборудования;

2) конвертировать размещенные денежные средства в валюту приобретения оборудования. В последующем этот механизм дает возможность по мере необходимости осуществлять платежи с аккредитива в пользу поставщика для закупа и поставки оборудования.

Данный инструмент удобен в случае, если администратор проекта и поставщик оборудования работают в большой удаленности друг от друга и имеют незначительный опыт взаимодействия и сотрудничества, в связи с чем нуждаются в надежном посреднике в лице банка для проведения взаиморасчетов.

Расчеты по аккредитиву являются одной из наиболее часто используемых во внешне-экономических контрактах форм оплаты оборудования. При расчетах по аккредитиву банк, действующий по поручению администратора проекта и в соответствии с его указанием, обязуется произвести платежи поставщику оборудования. Для расчетов по аккредитиву характерно, что снятие денег со счета администратора проекта происходит параллельно отправке оборудования в его адрес. При этом деньги, числящиеся на аккредитиве, продолжают принадлежать администратору проекта и снимаются с аккредитива лишь после того, как поставщик отправит указанное оборудование и представит в банк соответствующие документы.

Преимущества использования аккредитива для администратора проекта заключаются в следующих основных характеристиках:

- 1) снижение рисков, связанных с предоплатой;
- 2) возможность точного определения даты поставки оборудования, а также его цены;
- 3) гибкое планирование денежных потоков;
- 4) возможность подтверждения своей платежеспособности путем размещения средств на аккредитиве в качестве гарантии оплаты за поставку оборудования, что особенно выгодно при установлении новых торговых связей;
- 5) возможность достижения более выгодных условий поставки и оплаты оборудования;
- 6) администратору проекта не придется платить поставщику оборудования до тех пор, пока последний не выполнит все контрактные обязательства.

Преимущества использования аккредитива для поставщика оборудования состоят в том, что обеспечивается:

- ♦ снижение рисков, связанных с платежеспособностью администратора проекта;
- ♦ снижение рисков неоплаты за оборудование, связанных с поставкой товара;
- ♦ возможность снижения рисков, связанных с политической ситуацией в стране покупателя;
- ♦ гибкое планирование денежных потоков;
- ♦ надежность оплаты независимо от администратора проекта при условии, что поставщик обеспечит поставку товара и представит отгрузочные документы согласно условиям аккредитива;
- ♦ подкрепляемая документарным аккредитивом гарантия того, что действующие в стране импортера на момент открытия аккредитива правила не помешают получению платежа.

Дополнительно в масштабах реализации ГИПов механизм расчетов с поставщиками оборудования путем размещения денежных средств на аккредитиве позволит исключить вероятность наступления валютного риска, влекущего за собой удорожание стоимости оборудования, путем фиксации курса национальной валюты по состоянию на дату размещения аккредитива.

Результаты исследования показали, что основной причиной удорожания рассматриваемого данным исследованием проекта явилась девальвация национальной валюты – тенге. В качестве

методологического решения авторы статьи рекомендуют использовать способ финансирования ГИПов, в частности, механизм аккредитива, нейтрализующий риски удорожания проекта для участников проекта. При исследовании сути ГИПов было выявлено, что в настоящее время точного, отвечающего всем критериям определения ГИПов нет. Авторы предлагают углубить научно-методологические исследования не только по реализации, но и по разработке, планированию и мониторингу ГИПов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 АО «Казахстанский центр государственно-частного партнерства»: www.kzppp.kz.
- 2 Государственная программа инфраструктурного развития «Нұрлыжол» на 2015–2019 годы: утв. Указом Президента Республики Казахстан 6 апреля 2015 г. № 1030.
- 3 Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева от 11 ноября 2014 г. «Нұрлы Жол – путь в будущее».
- 4 Forbes Kazakhstan: https://forbes.kz/process/expertise/zatratyi_na_podgotovku_k_ekspo-2017_sostavili_433_mlrld_tenge_za_tri_goda.
- 5 Бюджетный кодекс Республики Казахстан: принят 4 декабря 2008 г. № 95.
- 6 Закон Республики Казахстан «О концессиях»: принят 7 июля 2006 г. № 167.
- 7 Case Study Research: Design and Methods, Robert Yin, 1984.
- 8 Акимат г. Астаны: <https://www.inalmaty.kz/news/1326206>.

Андатпа

Мақалада еліміздің бірыңғай көліктік-логистикалық жүйесінің құрамдас элементі ретінде азаматтық авиацияның құрылымының маңыздылығын баса айтылады. Кейстердің әдістемесін қолдана, Астана әуежайы терминалын салу бойынша жобаның негізінде, авторлар жобаны іске асыру айырмашылықтарын анықтады. Сондай – ақ, оны іске асыру барысында жоба құнының елеулі көбеюі анықталған болатын. Зерттеу үшін қойылған мәселелер шеңберінде авторлар Қазақстан жағдайында оны қолдану тұрғысынан жобалық қаржыландыру әдіснамасын зерттеді. Қазақстандық жобалық қаражаттандырудың сипаттамаларын анықтау үшін жоба-кейстың мәртебесі, яғни мемлекеттік инвестициялық жоба (МИЖ) көзқарасында қарастырылған. Осы жобаны талдау нәтижелері Қазақстанның шарттарына қолайлы жобалық қаржыландыру әдіснамасын анықтады. Ұсынылған әдістеме аккредитивті механизмді оны іске асыру кезінде жобаның құнын арттыру тәуекелін болжайтын құрал ретінде қолдануды қарастырады. Зерттеу нәтижелерінің практикалық құндылығы жобалар бойынша шешімдер қабылдайтын реттеушілер үшін де, жобаларды жоспарлауда, басқаруда және іске асыруда ұсынылған білімдерді қолданатын жобаны орындаушылар үшін де пайдалы болуы мүмкін екені көрінеді. Талдау барысында жобаның барлық қатысушылары үшін қолайлы белгілі бір МИЖ-дердің анықтамасының болмауы оқырманның назарын аударды, бұл инвестициялық жобалардың типологиясы мен санаттарын қиындатады. Осыған байланысты, авторлар болашақта қазақстандық МИЖ-дің жобалық құнының өсуіне жол бермеу үшін осы бағытта одан әрі зерттеулер жүргізу қажеттілігін атап көрсетеді.

Тірек сөздер: инвестициялық жоба, жобалық қаржыландыру, әдістеме, аккредитив, тиімділік, құны, инфрақұрылым, көлік.

Abstract

The paper has emphasized the value of the civil aviation as a meaningful sub-sector of transport logistics of the country. An example of the project on construction of the Astana Air Terminal has served as a case study for this paper. The authors explored the implications associated with the project implementation and revealed an essential increase in the project costs. As with the objective of finding the reasons behind project costs increases, the study explored the project financing methodologies, as applicable under Kazakhstan's realities. As one of the specificities of Kazakhstan's project financing, the study investigated distinct features of public investment projects (PIP), using, among other research techniques, the case study methodology. The outcomes of the study reflected the appropriate project financing methodology, adaptable to Kazakhstan's PIPs, in future. The suggested methodology envisaged the use of the LC mechanisms, as the most risk-neutral project financing mode. The practical value of the results of this research is that they can be useful both for regulators who make decisions on projects, and for project managers who use the proposed knowledge in planning, managing and implementing projects. The analysis focuses the reader's attention on the absence of a specific, acceptable for all participants in the project PIP definition, which complicates the typology and categorization of investment projects. In this regard, the authors point to the need for further research in this direction to prevent the increase in the project cost of Kazakhstani PIP in the future.

Key words: public investment project, project financing, methodology, Letter of Accreditation, efficiency, cost, infrastructure, transport.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Аннотация

В статье дается характеристика показателей для анализа эффективности транспортно-логистической инфраструктуры Республики Казахстан и ее оценка с помощью основных показателей. Определена суть точных показателей и описано, какие показатели входят в состав транспортно-логистической структуры; выбраны в целом по республике основные ключевые показатели и описаны их значения. На основании выбранных основных пяти показателей проанализировано состояние транспортно-логистической инфраструктуры. В результате анализа данных выявлены проблемы, проведен сравнительный анализ логистических издержек и инвестиций в логистику, показаны пути решения проблем по развитию транспортно-логистической инфраструктуры Республики Казахстан. Логистическое развитие страны обусловлено глобализацией всемирного товарооборота. Будущее Казахстана тесно связано с быстрым развитием транспортной структуры, которую в наше время называют третьей, основной отраслью в производстве услуг, осуществляющей перевозки пассажиров и грузов. В структуре экономики страны транспортный сектор с каждым годом занимает все более высокую ступень развития, соответственно, и доля вклада транспорта в бюджет государства ежегодно увеличивается. В нашей стране получили развитие следующие виды транспорта: железнодорожный, речной, авиационный, морской, автомобильный, трубопроводный.

Ключевые слова: эффективность, логистический менеджмент, логистические издержки, потенциал, грузоперевозки, инвестиции.

Логистика как наука востребована сегодня как инструмент эффективный и универсальный. Между тем современный уровень развития транспортно-логистической инфраструктуры, необходимость принятия своевременных и обоснованных управленческих решений в быстроменяющейся внешней среде требуют формирования новых подходов и методов оценки результативности логистической деятельности страны, в частности, компаний, а также понимания механизмов факторного воздействия на основные показатели эффективности.

За время развития логистики в промышленно развитых странах сформировалась система показателей, в общем плане оценивающих ее эффективность и результативность, к которым обычно относятся:

- ◆ общие логистические издержки;
- ◆ качество логистического сервиса;
- ◆ продолжительность логистических циклов;
- ◆ производительность;
- ◆ возврат на инвестиции в логистическую инфраструктуру [1].

Существующие исследования представляют чаще всего общетеоретическое рассмотрение проблемы, но не содержат детального анализа рынка транспортно-логистических услуг, его разделение в зависимости от деятельности транспортно-логистического комплекса, потенциала транспортной инфраструктуры, потенциала логистической инфраструктуры, потенциала институциональной обеспеченности отрасли.

Транспортно-логистическая инфраструктура может быть оценена количественными и качественными показателями. Предлагаемые методы оценки логистического потенциала или транспортно-транзитного потенциала не полностью характеризуют все процессы, происходящие в сфере транспорта и логистики. В основном многие авторы предлагают оценить отдельные аспекты с помощью таких показателей, как ВВП, доля отрасли в общем ВВП и т.д.

В соответствии с синтезированным подходом понятие «транспортно-логистический потенциал» представляет интегрированную функцию, состоящую из 5 групп факторов:

- 1) общеэкономические показатели;
- 2) показатели деятельности транспортно-логистического комплекса;

- 3) потенциал транспортной инфраструктуры;
- 4) потенциал логистической инфраструктуры;
- 5) потенциал институциональной обеспеченности отрасли [2].

Под производительностью логистических данных по железнодорожному транспорту, анализируя данные грузоперевозок 2009–2015 гг., наблюдается рост величины показателей. На первом месте по объему перевозок – автомобильный транспорт, а на втором месте находится железнодорожный транспорт (таблица 1).

Таблица 1 – Перевозки грузов

Виды транспорта	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Всего, в том числе:	2 103,3	2 439,4	2 974,9	3 231,8	3 508,0	3 749,8	3 733,8
- железнодорожный	248,4	267,9	279,7	294,8	293,7	390,7	341,4
- автомобильный и городской электрический	1 687,5	1 971,8	2 475,5	2 718,4	2 983,4	3 129,1	3 174,0
- внутренний водный	0,9	1,1	1,1	1,3	1,1	1,3	1,2
- трубопроводный	162,9	194,0	214,1	213,2	225,9	225,0	214,6
- морской	3,6	4,7	4,6	4,0	4,0	3,6	2,5
- воздушный, тыс. тонн	22,0	28,9	31,6	22,0	23,9	19,1	17,2
Примечание – Источник: stat.egov.kz.							

Темп роста отраслей экономики (индекс физического объема в %) (январь 2017 г. к январю 2016 г.) составляет 103,5%. Доходы предприятий от перевозок – 180 683,2 млн тенге. Железнодорожный транспорт получает от перевозки грузов, багажа на всех сообщениях 149 517,5 млн тенге. От перевозки пассажиров на всех сообщениях доход составляет 31 165,7 млн тенге (таблица 2).

Таблица 2 – Длина железнодорожных путей

Эксплуатационная длина железнодорожных путей общего пользования	2014 г.	2015 г.	2016 г.
(включая дороги других стран на территории Казахстана и дороги Казахстана, проходящие по территории других государств), км	15341	15341	15341
Примечание – Источник: stat.egov.kz.			

Инвестиции по отраслям «транспорт» и «склад» в 2016 г. составили 1,1 млрд тенге. Из бюджетных средств выделено 347,1 млн, а из местного бюджета: 73,7 млн – собственные средства, 391,1 млн – кредиты банков, 110,9 млн – другие заемные средства [3].

Расходы на логистику в нашей стране очень велики и в разы превышают уровень развитых стран. Так, сегодня в Казахстане доля логистических издержек может достигать 25% от стоимости конечной продукции. При этом среднемировой показатель находится на уровне 11%, в Китае – 14%, в странах ЕС – 11%, в США и Канаде – 10% и т.д. В результате экономика Казахстана вынуждена нести транспортную нагрузку в два раза больше, чем в развитых странах. По показателю грузоемкости экономика Казахстана примерно в 5 раз менее эффективна. Так, на каждую единицу ВВП в долларовом исчислении приходится не менее 9 тонно-километров работы транспорта, а в странах Европейского союза грузоемкость составляет менее 1 тонно-километра.

Основным результатом реализации Программы формирования транспортно-логистической инфраструктуры явится создание на территории области в узлах транспортной сети грузоперерабатывающих терминалов и мультимодальных логистических транспортно-распределительных центров (МЛ ТРЦ) многоцелевого назначения, объединенных единой системой организационно-экономического, информационного, финансового, производственно-технического и технологического, а также нормативно-правового и кадрового обеспечения, что позволит решить комплекс транспортно-логистических задач [4].

Рассматривая вышеуказанные показатели по Казахстану, можно сказать, что транспортно-логистическая инфраструктура развивается настолько, насколько развиты на сегодняшний день

торговля и торговые отношения. В связи с этим стране необходимо принять ряд серьезных мер по улучшению логистики.

1. Повысить эффективность функционирования региональной транспортно-распределительной системы за счет внедрения терминальной технологии, сокращения складских запасов предприятий промышленности и торговли, рационализации транспортно-поставочных связей.

2. Создать в узлах транспортной сети региона грузоперерабатывающие терминалы, гарантированно обеспечивающие клиентуру комплексом транспортно-экспедиционных и складских услуг, позволяющих клиентуре сократить складские площади и парк собственных грузовых автомобилей, снизить транспортные издержки производства на основе рационализации перевозочного процесса.

3. Повысить эффективность использования крупнотоннажных транспортных средств при перевозке мелко- и среднепартионных грузов в междугородном и международном сообщении путем укрупнения мелких партий на терминалах по направлениям перевозки, сокращения времени оборота магистральных автопоездов за счет организации многосменной или круглосуточной работы терминалов [5].

4. Рационализировать структуру парка подвижного состава и значительно снизить расход топливно-энергетических ресурсов.

5. Существенно ограничить доступ в черту города иногородних большегрузных автопоездов.

6. Значительно улучшить экологическую обстановку в городе за счет сокращения общего числа транспортных единиц и их пробега.

7. Обеспечить сервисное обслуживание водителей на линиях и подвижного состава на магистралях путем оснащения терминалов пунктами питания, гостиницами и комнатами отдыха водителей, создания зон технического обслуживания и ремонта подвижного состава.

8. Улучшить качество транспортного обслуживания клиентуры и повысить эффективность функционирования транспортного узла за счет обеспечения координации и эффективного взаимодействия магистральных видов транспорта и транспорта подвоза-развоза грузов клиентуре на основе внедрения единых технологий перевозочного процесса, информационно-инфраструктурного, организационно-экономического и нормативно-правового обеспечения грузодвижения [6].

9. Значительно повысить эффективность перевозок грузов в международном сообщении за счет внедрения широко распространенных в мировой практике терминальных технологий, а также обеспечить вхождение Казахстана в целом в международную логистическую систему грузодвижения в качестве равноправного партнера [7].

Необходимость повышения внимания к развитию железнодорожной транспортной инфраструктуры в Казахстане основывается на экономическом эффекте, который ожидается после завершения модернизации железнодорожной отрасли, а именно:

- ♦ сократятся транспортные издержки в конечной цене товара, если в результате строительства новых дорог произойдет вполне видимое и ощутимое сокращение расстояния перевозок;

- ♦ улучшение качества автодорог, создание действительно комфортных дорожных сетей приведет к перераспределению перевозок между видами транспорта, появлению новых маршрутов. Это, в свою очередь, даст толчок действительно активному использованию современных логистических технологий;

- ♦ развитие транспортной инфраструктуры ведет к оптимальному размещению производительных сил, производственных мощностей, к эффективному использованию залежей природных ископаемых, расширению рынков сбыта товаров.

Сегодня неразвитость логистической инфраструктуры, как в зеркале, отражается на экономическом развитии Казахстана. Сейчас перед логистикой стоят очень важные задачи – обеспечить доступность и конкурентоспособность услуг, увеличить пропускную способность, ликвидировать диспропорции, создать интегрированную систему логистических центров и обеспечить информационную поддержку. Расходы на логистику в Казахстане очень велики и во много раз превышают уровень расходов в развитых странах. Доля логистических издержек достигает 25% от стоимости продукции, что намного выше среднемирового показателя, который находится на уровне 11%, а в Канаде и США равен 10%. Динамика развития экономики требует эволюции транспортной системы, которая эффективно сможет обслуживать логистические требования новой экономики. Казахстану срочно нужна развитая транспортно-логистическая система, которая сможет обслуживать экономику страны.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Дыбская В.В. Логистика: учебник / В.В. Дыбская, Е.И. Зайцев, В.И. Сергеев, А.Н. Стерлигова / под ред. В.И. Сергеева. – М.: Эксмо, 2013. – 944 с.
- 2 Государственная программа развития и интеграции инфраструктуры транспортной системы Республики Казахстан до 2020 года: утв. Указом Президента РК 13 января 2013 г. № 725.
- 3 stat.egov.kz.
- 4 Елова И.И., Евсюк А.А., Ясинский В.В. Формирование транспортно-логистической системы Республики Беларусь: учеб.-метод. пособие. – Гомель: БелГУТ, 2007. – 155 с.
- 5 Искалиев Е. Развитие транспортно-логистической системы Республики Казахстан. – 20 сентября 2012 г.: [www//«kazlogistics»](http://www.kazlogistics.kz).
- 6 Сыздықбаева Б., Раимбеков Ж., Жуматаева Б. Оценка эффективности развития транспортно-логистического потенциала регионов Казахстана // Проблемы экономики. – № 5(143). – 2013. – 198 с.
- 7 Маркович М.А. Формирование методов оценки эффективности цепей поставки на основе ключевых показателей логистики // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. – 2014. – № 2(45). – С. 299–304.

Аңдатпа

Мақалада Қазақстан Республикасы бойынша көліктік-логистикалық инфрақұрылымның тиімділігін зерттеу үшін қолданылатын көрсеткіштерге сипаттама берілген. Нақты көрсеткіштердің мәнін ашылып, көліктік-логистикалық құрылым құрамына қандай көрсеткіштер кіретініне сипаттама берілген; жалпы республика бойынша негізгі көрсеткіштері таңдалып, олардың мағынасы сипатталды. Таңдалған бес негізгі көрсеткіштердің негізінде көлік-логистикалық инфрақұрылым жағдайы талданды. Деректерді талдау нәтижесінде проблемалар анықталды, логистикада логистикалық шығындар мен инвестицияларға салыстырмалы талдау жасалынды, Қазақстан Республикасы көліктік-логистикалық инфрақұрылымын дамыту үшін шешу жолдары айқындалды. Еліміздің логистикасының дамуы қазіргі жаһандану жағдайында әлемдік тауарлар айналымының дамуымен шартталады. Қазақстанның болашағы жолаушылар мен жүк тасымалдайтын қызметтерді өндірудің үшінші негізгі саласы болып табылатын көлік құрылымының қарқынды дамуымен тығыз байланысты. Ел экономикасының құрылымында көлік саласы жыл сайын тиісінше дамудың барынша жоғары сатысын алып келеді және көліктің мемлекеттік бюджетке қосқан үлесі жыл сайын көбейтіледі. Біздің елімізде теміржол, өзен, авиация, теңіз, автокөлік, мұнай құбыры сияқты көлік түрлері дамыды.

Тірек сөздер: тиімділік, көліктік-логистикалық инфрақұрылым, логистикалық менеджмент, логистикалық шығындар, әлеует, жүк тасу, инвестициялар.

Abstract

The article gives a description of indicators to measure the efficiency of transport and logistics infrastructure of the Republic of Kazakhstan and its evaluation with the help of the main indicators. The essence of precise indicators is determined and it is described what indicators are included in the structure of the transport and logistics structure; the main key indicators are selected for the whole country and their values are described. Based on the selected five key indicators, the state of the transport and logistics infrastructure was analyzed. As a result of data analysis, problems were identified, a comparative analysis of logistics costs and investments in logistics, and ways of solving problems on the development of the transport and logistics infrastructure of the Republic of Kazakhstan are shown. The logistical development of the country is conditioned by the globalization of the world commodity turnover. The future of Kazakhstan is closely connected with the rapid development of the transport structure, which is now called the third, the main industry in the production of services that carry passengers and cargo. In the structure of the country's economy, the transport sector takes an increasingly higher stage of development each year, respectively, and the share of the contribution of transport to the state budget is multiplied annually. The following types of transport have been developed in our country: railway, river, aviation, sea, automobile, pipeline.

Key words: efficiency, logistics management, logistics costs, potential, freight traffic, investments.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ЛОГИСТИКАЛЫҚ ИНФРАҚҰРЫЛЫМЫНДАҒЫ ЖҮК ЖЕТКІЗУ ТІЗБЕГІНІҢ ДАМУЫ

Аңдатпа

Мақалада Қазақстандағы тауар тарату желісінің логистикалық инфрақұрылымын дамыту тұжырымдамалық бағыттары қарастырылады. Қорытынды мына салаларда дамудың қажеттілігі туралы айтылды: халықаралық түйіндерде де, ел ішінде де аймақтық қоғамдық-логистикалық инфрақұрылымды дамыту; оңтайлы тасымалдау есептеулеріне арналған логистикалық технологиялар жүйесін дамыту; сыртқы сауда және логистикалық орталықтар құру және дамыту; кәсіпорынның логистикалық инфрақұрылымын дамыту. Көлік-логистикалық инфрақұрылым – тауарларды өткізу және көлік-логистикалық қызметтерді көрсететін технологиялық кешен (темір жол және ішкі су жолдары, жолдар, тоннельдер, эстакадалар, көпірлер, қоймалар мен контейнерлік терминалдар, көлік және логистикалық жүйелер, сондай-ақ құрылыстар, көлік және логистикалық инфрақұрылым объектілерінің жұмыс істеуін қамтамасыз ететін құрылғылар мен жабдықтар). Әлемдік тәжірибе көрсеткендей, экономиканың серпінді өсуі тауарлардың қозғалысы көлемінің айтарлықтай ұлғаюына және тиісінше, транзитпен қоса ішкі және халықаралық жүк ағымдарына әкеп соғады. Қазіргі уақытта ел көлік кешенін реформалау және республиканың көліктік-логистикалық жүйесін құру бойынша белсенді жұмыс жүргізуде. Бағдарламаның негізгі мақсаты Қазақстан аумағында жоғары және тиімді көлік байланысын қамтамасыз ету, республика аумағында жүк тасымалының өсуіне және құрлық, теңіз және әуе көліктің барлық түрлері жұмысын үйлестіруді қамтамасыз ететін заманауи көліктік-логистикалық жүйені құру.

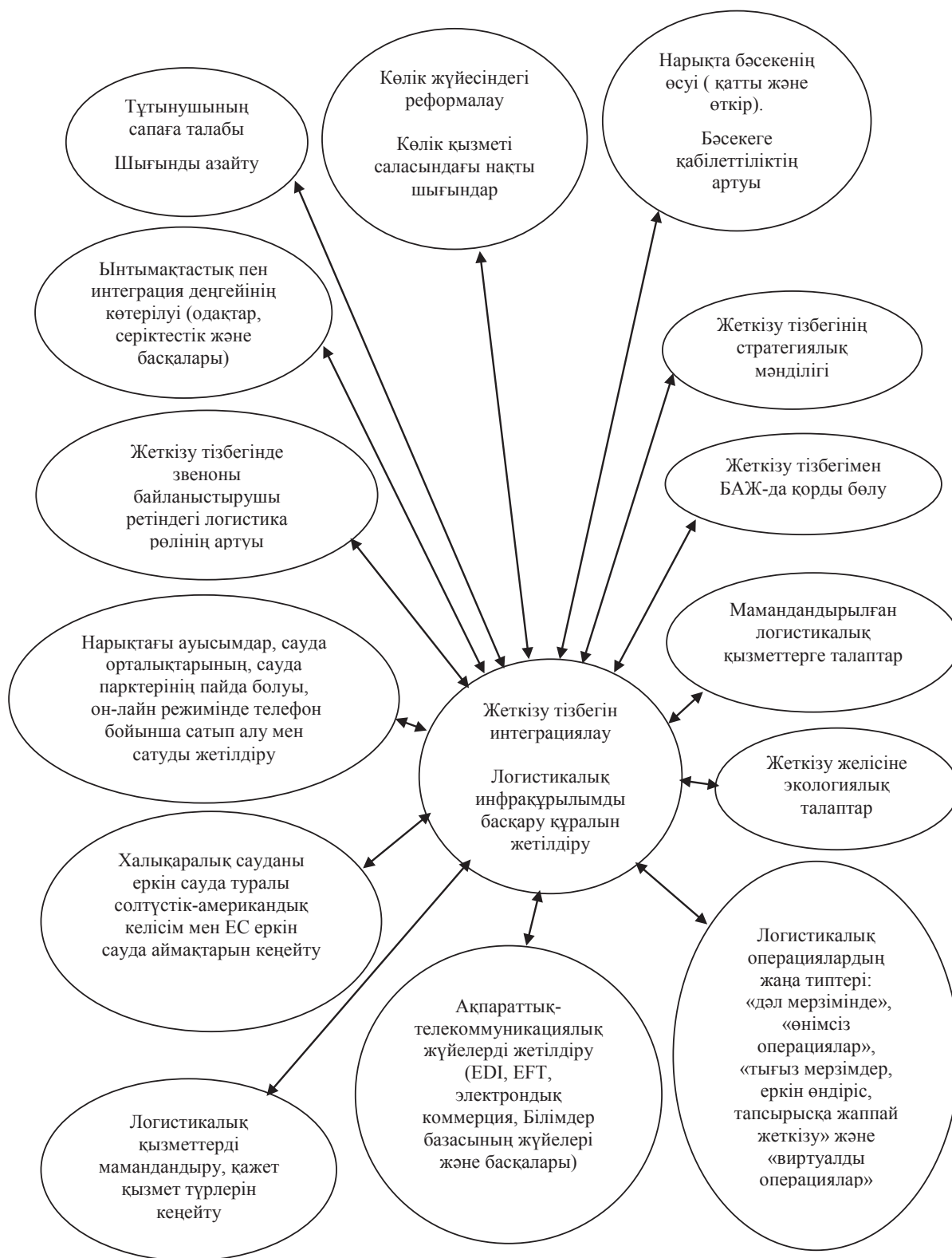
Тірек сөздер: логистика, инфрақұрылым, транзит, идентификация, интеграция, технология, стратегия, тасымалдау, тізбек.

Республиканың логистикалық инфрақұрылымында көлік қорын дамыту ұлттық мүдделерді қорғаудың маңызды аспектісі, әлемдік нарықтық жүйеге толық интеграциялаудың және ел экономикасын одан әрі дамытудың белгілі бағыты болып табылады. Қазақстанда транзитті қорды, халықаралық тасымалды қозғалысты дамытудың артықшылығы мен объективті алғышарттары бар. Оларға халықаралық және транзитті тасымалдарды ұйымдастыру үшін географиялық және геостратегиялық орналасуы, нормативті-құқықтық негіз бен институционалды базаны жетілдіру мүмкіндігі, тармақталған ұлттық көлік желісінің болуы, магистральді темір жолдардың болуы және сыртқы байланыстар мен халықаралық ынтымақтастықты белсенді дамыту жатады [1].

Логистиканың инфрақұрылым бойынша барынша маңызды құралы жаңа технологияларды қолдану болып табылады: тауарды ауыстырумен байланысты технологиялар (қаптауды электронды идентификациялау, жүктің тұрған орнын жер серіктік қадағалау және басқалары); басқарудың автоматтандырылған жүйелерін дамыту және ақпараттық-телекоммуникациялық қамтамасыз етуді жетілдіру және басқалары.

Жеткізу тізбегін логистикалық инфрақұрылымдық басқаруды жетілдіру ең төменгі шығындармен қызмет ұсынуды білдіреді. Жүктерді тасымалдау кезіндегі тиімді технология өнімді үлкен қашықтықтарға тез тасуға мүмкіндік береді, сондықтан тұтынушылармен қатар көптеген дәстүрлі қоймаларды салудың қажеттілігі жоқ (сурет 1, б. 104) [1].

Қазақстан Республикасының құрамына логистикалық инфрақұрылымдық қызмет көрсететін отандық мекемелерге кіру жағдайында жеткізу тізбегін ұйымдастыру мен басқарудың практикасын және халықаралық тәжірибесін, тұтынушылар алғысы келетін және төлеуге дайын қызмет ету деңгейін ескеру қажет. Негізгі фактор тапсырысты орындау уақыты екенін ескеру керек. Үлгісінде тапсырысты орындау уақыты жүктерді ауыстыруды синхронизациялау технологиясын пайдалану барысында минимумға (нөлге) жуықталуы тиіс. Мұнда ақпарат жеткізу тізбегінің барлық қатысушыларына бір уақытта жеткізіледі, және сондықтан шаруашылық етуші субъектілер, ресурстар тізбек бойынша жоғары немесе төмен ауысуы жүретін хабарламаны күтпей, жүктердің ауысуын үйлестіре алады [1].



Сурет 1 – Көліктік-логистикалық инфрақұрылымның факторларының өзара әрекеті

Логистиканың инфрақұрылымдық дамытудың басқа маңызды факторы тұтынушының тапсырысына сәйкес дербес өнімдерді қалыптастыру болып табылады. Бұл өнімдерді жаппай шығару және тапсырысқа жеткізу. Мұнда соңғы тұтынушы мен өндіруші арасындағы тура коммуникацияларды қамтамасыз ететін В2С типті жеткізу варианты қолданылады және оны жүзеге асыру үшін жеткізу тізбегінің иілгіштігі, нарықтың өзгермелі жағдайында тапсырысқа әсердің оперативтілігі және жылдамдығы талап етіледі.

Логистикалық инфрақұрылымдық басқару әдістері барлық қажетті материалдар өндіріс пен жеткізу үшін қолайлы екенін кепілдеуге мүмкіндік береді және бұл тапсырыс берушіге өнімді жедел жинап, жеткізіп беруге мүмкіндік береді. Мұнда логистикалық тізбектің «виртуалды интеграциялау» жүйесінің құралы қолданылады. Тұтынушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыруға бағытталған жеткізудің қазіргі заманғы технологияларын пайдаланудан басқа, жеткізу тізбегін логистикалық басқару құралын жетілдірудің басқа маңызды тенденцияларын көрсетуге болады [2].

Ғалымдар мен мамандардың зерттеулерін жинақтау негізінде жеткізу тізбегін интеграциялау бағыттарын, тенденцияларын анықтайтын, жеткізу тізбегін логистикалық басқару құралының элементтері мен звеноларының өзара әрекетінің және жеткізудің логистикалық жүйе құралын жетілдіру схемасы жасалды. Бұл схеманы жүктерді және қызметтерді жеткізу тізбегін логистикалық басқару жағдайында жүктерді жеткізудің интеграциялы тізбектерін құру кезінде көлік фирмаларының мамандарымен ескеру қажет.

Жеткізу тізбегін логистикалық инфрақұрылымдық интеграциялауды жетілдіру тенденцияларын талдау логистикалық басқаруды өзгертудің негізгі бағыттарын, тиісті тәсілдерді көрсетуге мүмкіндік береді.

Тәсілдерді қамтитын үш бағытты атауға болады: қалдықты азайтудан шығатын «өнімсіз логистика» үшін типті; тұтынушылар қажеттілігіне әсер етудің иілгіштігі мен жылдамдығынан шығатын қозғалысты логистика үшін типті және жеткізу тізбегіндегі тығыз өзара әрекеттің қажеттілігінен шығатын жеткізу тізбегін интеграциялауға қолайлы [3].

Бұл үш бағыттар, кейбір дәрежеде өзара бәсекелес, бірақ бір-бірін жоққа шығармайды, өзара толықтырады және логистикалық жүйелердің сапасын қарайтын үш маңыздысы болып табылады – жеткізу тізбегін логистикалық басқарудың динамизмі мен интеграциялануы, «майдың» болмауы. Жеткізулермен логистикалық басқару жүйесі бұл барлық үш сипаттамаларды қамтуы тиіс.

Отандық логистикалық инфрақұрылымдық мекемелерді дамыту және Қазақстанда жеткізу тізбегін басқаруды интеграциялау, тиісті жағдайларды құру үшін дамыту кезеңдерін қарастыру қажет.

Жеткізуді логистикалық инфрақұрылымдық басқарудың фрагментті қызметінен стратегиялық басымдылықтарға өтудің кезеңдері мен халықаралық тәжірибелерін талдау қазіргі уақытта Қазақстанда қалыптасып жатқан логистикалық құрылымдар үшін және көліктік-коммуникациялық кешеннің көліктік қызметтің әлемдік жүйесіне интеграциялау жағдайларын құру үшін қажет. Бұл міндет Қазақстанның БСҰ құрамына кіруіне дайындық жағдайында өте маңызды. Фрагментті қызметті орындаудан стратегиялық міндеттерге және қазіргі әлемде жеткізу тізбегін интеграциялаудың халықаралық логистикалық мекемелер өткен кезеңдер 1 суретте келтірілген [3].

1 кезең	Логистикалық инфрақұрылымдық қызметтер жеке салаларда жүзеге асырылған Логистикалық операциялар екінші ретті (басымды емес)		
2 кезең	Логистикалық қызметтің жеке түрлері басымды және маңызды		
3 кезең	Логистикалық жүйенің жеке қызметтерін жетілдіру; көліктік, келісімдік, өндірістік-коммерциялық және т.б.		
4 кезең	Жеткізудің логистикалық жүйесінің ішкі интеграциясы: ішкі кооперациялаудан шығатын пайданы мойындау және логистикалық қызмет нарығында жеке қызметтерді біріктіру		
5 кезең	Логистикалық стратегияны жасау, ұзақ мерзімді стратегиялар мен логистикалық жүйені дамытудың бағыттарын қалыптастыру		
6 кезең	Жаңа технологияларды, техникалық жаңалықтар мен жақсы үлгілерді жеткізудің логистикалық жүйесінде пайдалану		
	Халықаралық тәжірибе мен жетістіктерді үйрену	Көрсеткіштерді салыстыру және теңеу	Учаскелер мен тар жерлерді анықтау
7 кезең	Жеткізудің логистикалық тізбегін үздіксіз жетілдіру		
	Өзгерістерден шарасыздық алғы шарттары	Жеткізуді тұрақты іздеу және мониторинг жүргізу	Озық бақылауды және логистикалық құралды дамыту

Сурет 2 – Жеткізу тізбегін интеграциялау кезеңдері мен дамытудың сұлбасы

Қазақстанда және ТМД елдерінде жеткізу тізбегін логистикалық инфрақұрылымдық басқару құрамын жетілдіру мен жаңа технологияларды дамыту үшін көліктік – коммуникациялы кешенде интеграциялау үшін, аймақтарда және көліктің жеке түрлерін интеграциялау үшін тиісті жағдайларды құру қажет. Логистикалық жүйенің жеке түрлері емес, жеткізудің логистикалық тізбектері бәсекелесу тиіс. Жеткізу тізбегін басқарудың логистикалық жүйелерін интеграциялау Қазақстан мен ТМД елдерінің БСҰ құрамына кіруі мен дайындығы жағдайында ерекше маңызды. Еліміздің экономикасының динамикалық өсуін қамтамасыз етуде көлік жүйесі оның маңызды құраушысы болып табылады. Жүктерді жеткізу тізбегін логистикалық басқару жүйесі мұнда ұлттық және әлемдік нарықтың интеграциялауды дамыту деңгейінің анық барометрі болып көрінеді. Халықаралық интеграция жағдайында жеткізу тізбегін логистикалық басқарудың қажеттілігі жүктердің сақталуын қамтамасыз ете отырып және әлемдік экономиканы глобализациялау мен дамыту стратегиясын ескеріп бәсекеге қабілеттілікті арттыра отырып, жүк тасымалының өнімділігін арттыруға талпынумен көрінеді [2].

Көптеген елдердің ІЖӨ-де көлік үлесі 4–9%, ал жұмыстық 3–8% шегінде ауытқиды. Бірақ өндіріс саласында жиынтық өнімнің әрбір тоннасы орташа халықаралық теңіз тасымалын ескерусіз 550 ткм немесе 860 ткм көлемінде көлік жүйелері жұмыстарын талап етеді [2].

Халықаралық темір жолдар одағы (ХТЖО), Еуропалық темір жолдар Бірлестігі (СЕР), Халықаралық қоғамдық көлік одағы және Еуропалық темір жол өнеркәсібі одағы 2020 жылға «Темір жолдардың бірыңғай жалпы еуропалық желісін» құру мақсатымен темір жолда жұмыстар мен зерттеулердің жалпы стратегиясын жасады. (Мұнда жүк тасымалының көлемін 3 есе, жолаушылар тасымалы – 2 есе арттыру қажет. Ресми түрде қойылған міндет темір жолдардың жүк айналымын 2016 ж. 240 млрд ткм, 2020 ж. 780 млрд ткм, яғни 20 жылда 3 еседен артық арттыру болып табылады.

Дамыған елдердің темір жол қызметіндегі тәжірибе мен табыстар, темір жол жұмысының тиімділігін арттырудың негізгі жолы ғылыми-техникалық прогресс жетістіктерін пайдалану болып табылады. 2016 ж. АҚШ темір жол жұмысы еңбегінің өнімділігі 12 млн келтірілген ткм/адамға жетті. Еуропаның темір жол жұмысының ұқсас орташа көрсеткіші 15 есеге артты. Францияда, сол уақытта 1 келтірілген ткм еңбек шығынының көрсеткіші 183-тен 417 адам-с. өсті, яғни 2,5 есе көбейді. Бірақ барынша әсерлі көрсеткіш АҚШ-тағы локомотивтер өнімділігі болып саналады. Пойызда локомотивтің орташа санын төрттен үшке азайту қойылған мақсатына 30 жылда жетті. Енді қойылған кезекті міндет – пойызда локомотивтер санын үштен екіге азайту болып табылады. Жеткізудің логистикалық тізбегін қалыптастыру мен тасымалдың жаңа технологиялар енгізудің халықаралық тәжірибесін үйрену тарихи тәжірибені барынша толық ойластыру үшін қажет: жаңаны бастай отырып, ескіні негізді түрде ойластыру қажет [2].

Қазақстанның өнеркәсіптік-көліктік жүйесін дамытудың индустриалды-инновациялық бағдарламасына сәйкес тауарлар құны мен отандық өндірушілердің қызметінде көліктік құраушыны төмендету және ресурстарды пайдаланудың тиімділігін арттыру.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

- 1 Государственная программа развития и интеграции инфраструктуры транспортной системы Республики Казахстан до 2020 года: утв. Указом Президента РК 13 января 2013 г. № 725. – Астана, 2013.
- 2 Logistics Performance Index: Connecting to Compete 2012: worldbank.org/.
- 3 Тулендиев Е.Е. Научно-методические основы развития системы региональных транспортно-логистических центров (на примере Республики Казахстан): автореферат дис. ... канд. экон. наук. – М., 2009. – 23 с.

Аннотация

В статье исследованы концептуальные направления развития логистической инфраструктуры товаропроводящей сети Казахстана. Сделан вывод о необходимости его развития в следующих направлениях: развитие региональной логистической инфраструктуры общего пользования как в международных узлах, так и внутри страны; развитие системы логистических технологий для оптимальных расчетов перевозки; создание и развитие зарубежных торгово-логистических центров; развитие логистической инфраструктуры на пред-

приятии. Транспортно-логистическая инфраструктура – технологический комплекс, предназначенный для организации движения товаров и оказания транспортно-логистических услуг (железнодорожные и внутренние водные пути, автомобильные дороги, тоннели, эстакады, мосты, складские и контейнерные терминалы, транспортно-логистические комплексы, а также здания, сооружения, устройства и оборудование, обеспечивающие функционирование объектов транспортно-логистической инфраструктуры). Мировой опыт показывает, что динамичный рост экономики приводит к значительному росту объемов товародвижения и, соответственно, грузовых потоков, как внутренних, так и международных, в том числе транзитных. В настоящее время в стране ведется активная работа по реформированию транспортного комплекса и созданию транспортно-логистической системы республики. Главной целью программы является создание на территории Казахстана современной транспортно-логистической системы, обеспечивающей высокую и эффективную транспортную связность внутри страны, увеличение грузопотоков по территории республики и координацию работы всех видов наземного, морского и воздушного транспорта.

Ключевые слова: логистика, инфраструктура, транзит, идентификация, интеграция, технология, стратегия, перевозка, цепь.

Abstract

The article explores the conceptual directions of the development of the logistics infrastructure of the commodity distribution network in Kazakhstan. The conclusion is made about the need for its development in the following areas: the development of a regional public logistics infrastructure, both at international nodes and within the country; development of a system of logistics technologies for optimal transportation calculations; creation and development of foreign trade and logistics centers; development of logistics infrastructure in the enterprise. Transport and logistics infrastructure is a technological complex designed to organize the movement of goods and provide transport and logistics services (railroad and inland waterways, motor roads, tunnels, overpasses, bridges, warehouse and container terminals, transport and logistics complexes, and buildings and structures, devices and equipment). The world experience shows that the dynamic growth of the economy leads to a significant increase in the volume of goods and, consequently, the flow of goods, both domestic and international. The main aim of the program is the development of modern transport and logistics system that provides high and efficient transport connectivity within the country, increase of cargo flows through the territory of the Republic and coordination work of all types of land, sea and air transport.

Key words: logistic, infrastructure, transit, authentication, integration, technology, strategy, transportation, chain.

M.U. BEISENOVA,¹
Doctor of Economic sciences.
M.T. KALMENOVA,¹
Candidate of Economic sciences,
Associate Professor.
S.S. IBRAIMOVA,¹
Candidate of Economic sciences.
South-Kazakhstan State University
named after M. Auezov¹

THE SYSTEM OF INDICATORS OF THE REGIONAL BALANCE OF LABOR RESOURCES

Abstract

The article examines the issues of improving the system of recording employment and human resources. The technique of drawing the balance of labor resources on basis of international standards is given. There was developed the scheme of the regional balance of labor resources. The order of creating of labor balance resources of the region and its basic indicators characterizing availability of labor resources and their distribution was stated. The calculations of main indicators of balance of labor resources are given. The size of labor force depends on the population, reproduction, composition by sex and age. The major part of region's labor resources is working-age population, as adolescents and persons of retirement who are able to work. It's necessary to distinguish people who actually participate in material production or non-productive sphere economically active population. The balance of labor resources is an integral part of balance of national economy, characterizing reproduction of labor. It reflects a number of labor resources and their qualitative composition (by sex, age, social groups, types of employment, branches of the national economy and occupations). The balance of labor resources makes it possible to determine the need and excess in workers, it consists of two parts: the first fixes the number and composition of labor resources, in the second – their distribution. Types of employment, spheres of employment (material and non-material production), branches of economy, social groups, make the distribution of labor resources. It also determines the location of labor resources on the territory of the state.

Key words: region, balance, labor force, labor market, employment, indicators, human resources.

The elaboration, analysis and the management of the regional balance of labor resources is the conversion of the available information about the position of the studied object, previously observed tendencies and the conditions of its functioning at the moment to the system of ideas about the future condition or behavior of the object. In order to create an effective mechanism of formation, reproduction and the development of labor potential of the region, for ensuing its sustainable innovative development, consideration of the changes in the socio-economic and demographic processes for regional authorities, the task of elaborating the methodical bases of formation of the main indicators of the balance of labor resources, depending on the scenarios and the trajectory of economic development of the territory is very actual.

Recent current and future regional balance of labor resources are developed and operated in 1998 and 1999 in the general system of inter-branch balance of RK [1]. Since then, the balance of labor resources has not been developed. In 2009 it was planned to develop a current balance of labor resources and the promising balance until 2012, but the results still aren't be elaborated.

The establishment of the Eurasian Economic Union (EAEU) – of three countries as: Kazakhstan with Russian Federation and the Republic of Belarus consider the correctness of the calculations and the unification of all forms of payment and the balance report (currently among the CIS countries, there are the significant differences in the rates of balances the different levels of the system) [2].

Analysis of the report's form of Russian and Belarusian balances of labor resources did not show the differences in the units and in the indicators of labor development, including the regional labor markets. With high probability we can certify that the same system of indicators and calculations will be applied in the agreement with Russia and Belarus during the preparation of the current and future balances of the Republic of Kazakhstan [3].

In order to provide the most complete and objective evaluation of the level and structure of population's employment in accordance with the international standards, the definition of persons, who needs the employment for the elaboration of the measures for the effective solution of the problem

of the rational population's employment and the creation of new jobs in the regions, as well as further improvement of the employment registration system, it requires the elaboration of international standards on the basis of a unified methodology for the balance of labor resources.

This procedure must, first of all, include the procedure of compiling the balance of labor resources and the main its indicators, characterizing the availability of labor resources and their distribution, especially [4, 5]:

- ◆ number of labor resources;
- ◆ number of the economically active population, including the employed population and its distribution on the spheres of economics and on the kinds of economic activities, and the unemployed population, who needs the employment;
- ◆ number of the economically inactive population.

Comprehensive analysis of indicators of labor resources of Independent States countries (CIS) [1–6] allows us to propose the following unified scheme of terms, concepts, structures, subsystems (blocks) and the indicators of the balance of labor resources (drawing 1).

The number of labor resources (block 1) is calculated according to the data of statistical reporting.

The number of employed (block 2) is calculated according to the data of statistical reports and the results of observation of labor force.

The number of people, who need the employment (block 3) is calculated according to the statistical data of the authorities on the labor and on the results of the observation of labor force.

The number of economically inactive working able population (block 4) is calculated according to the data of statistical reports and the results of observation of labor force.

Reporting balance of labor resources is developed on the basis of actual indicators of labor resources and their distribution for the accounting period (year), as well as the results of the observation of labor force, conducted in the reporting year.

The experience of foreign and domestic elaborations, including the Soviet, allows us to offer a sufficiently tried and tested and reliable method of elaboration of the reporting balance of labor resources with the calculation of these indicators.

1. The number of labor resources

The given indicator can be defined as the sum of the quantity of working able population in working-age and the number of employed persons, young or older of the working age:

$$Y_{lr} = Y_{wap} + Y_{wtp}, \quad (1)$$

where Y_{lr} – labor resources;

Y_{wap} – working able population in the working age;

Y_{wtp} – working teenagers and pensioners.

The number of Y_{wap} is easily calculated by subtracting from the quantity of the population in the working age (men aged from 16 to 63 years old and women aged from 16 to 58 years old), the number of disabled people of I and II groups, the categories of both genders in the working age:

$$Y_{wap} = N_m (16-63) + N_w (16-58) - N_i, \quad (2)$$

where $N_m (16-63)$ – men aged from 16 to 63 years old;

$N_w (16-58)$ – women aged from 16 to 58 years old;

N_i – disabled people of I and II groups in the working age (men aged from 16 to 63 years old and women aged from 16 to 58 years old).

Database on $N_m (16-63) + N_w (16-58)$ is formed from the statistical data about the gender age composition of the population; on N_i – from the database of the Ministry of Labor and Social Protection of the Population about the quantity of disabled people in the working age; on Y_{wtp} – from statistical reports of the enterprises and companies on working teenagers till 16 years old and on pensioners.

2. The number of economically active population

The given indicator of the number of economically active population is defined by formula as:

$$N_{eap} = N_{ep} + N_{uep}, \quad (3)$$

where N_{eap} – the number of economically active population;

N_{ep} – the number of employed people;

N_{uep} – the number of unemployed people, who need the employment.

The number of employed people in the reporting period can be calculated using the formula:

$$Nep = Nepfse + Nefpa + Nenfse, \quad (4)$$

where Nepfse – the number of employed people in the formal sector of the economy, including the registered entrepreneurs, who fulfill the activity without the education of judicial person;

Nefpa – the number of employed people in the farm and peasant agricultures;

Nenfse – the number of employed people in non-formal sector of the economy.

Database on the Nepfse provides with the statistical reports on the work of enterprises and organizations, the data of tax authorities; on Nefpa – the statistical data and the results of the observation of labor force; on Nenfse – the data of the observation of labor force.

On the latter factor, we should note that in the CIS countries to employed people in the informal sector of economics we include people, who unaccounted in the official statistics, who operate the hire permanent, temporary, one-time and seasonal work, including who travel to carry out these works outside the country, individuals, who lead their own business, who don't work on the hire with companions, people, who have salary or income from non-forbidden, but not a registered activity (for example, who are busy with pasture and the growth of cattle; individuals, who serve the customers and traders in the wholesale and retail markets; who are busy with trade in the non-stationary trade places, with private carting and with other kinds of the activities).

Determination of the number of employed people in the non-formal sector of the economy may be made on the basis of the observation of labor force, carried out by the relevant ministries of labor and social protection on the basis of the data of selective observation of labor force:

♦ to determine the proportion of the number of employed people, who are busy with the relevant kinds of activities in the non-formal sector, in total number of respondents in the working age, according to the formula:

$$PR_i = QR_i : QR * 100, \quad (5)$$

where PR_i – the proportion of respondents, engaged with the specific i kind activity in the non-formal sector of economy;

QR_i – the number of respondents engaged with the specific i kind activity in the non-formal sector of economy;

QR – the number of respondents in the working age, total.

Based on the proportion, we can implement the calculation of the population's quantity, who is engaged with the specific kind of the activity in the non-formal sector of the economy, according to the formula:

$$Nenfsei = Yqp * PR_i : 100, \quad (6)$$

where Nenfsei – the number of employed people in non-formal sector of the economy with the specific i kind activity;

Yqp – the number of population in the working age.

Database on Yqp are the data of statistical report on the gender age structure of the population.

To determine the total number of employed people in the non-formal sector of economy the data on Nenfse for each specific kind of activity is summarized:

$$Nenfse = \sum_{i=1}^n Nenfse\alpha_i, \quad (7)$$

where Nenfse – the number of employed people in the non-formal sector of the economy, total.

Distribution of the employed population by economic spheres and by the kinds of economic activities is carried out in accordance with the applicable national classifiers.

3. Determination of the number of unemployed people, who need the employment

The number of unemployed people, who need the employment includes to the CIS countries the unemployed persons in the working age, for which granted the status of unemployed (UE) by the suitable organs on the labor; who are registered in the labor agencies as the job seekers (JS); who fulfill the research for job themselves without treating to labor agencies (JSt).

Database on the UE and JS is based on the reporting data of the relevant authorities on labor. To determine the number of JS from the number of persons, registered in the relevant authorities on labor

at the time of making the balance, it is deducted the number of people who are currently officially given the status of unemployed, including the persons, who receive the unemployment benefits, who are engaged on public works by the direction of labor organs and who are on the professional training, retraining and the advanced qualification on the direction of labor organs.

An account of JSt – the number of persons, who are engaged in the search for work independently, is based on the observation data of labor force as follows:

♦ by the results of the observation of labor force the proportion of the unemployed population, who needs the employment is determined consequently:

$$PUP = (UPo - EIPo) : NR * 100, \quad (8)$$

where PUP – the proportion of unemployed persons, who needs the employment;

UPo – the number of unemployed people, identified as a result of the observation of labor force, total;

EIPo – the economically inactive population, revealed as a result of the observation labor force, total;

NR – the number of respondents during the observation of labor force.

It is determined the total number of unemployed people, who need the employment, according to the formula:

$$Yue = Ypw * PUP : 100, \quad (9)$$

where Yue – the number of unemployed persons, who need the employment;

Ypw – the number of population in the working age;

PUP – the proportion of unemployed people, who need the employment, revealed during the observation of labor force.

It is determined the number of people, who search for the job themselves (without treating to labor agencies), as the difference between the number of unemployed persons, who need the employment, and the number of registered in the labor agencies as the job seekers and those with official status of the unemployed:

$$JSt = Yupe - JS - UP, \quad (10)$$

where JSt – job seekers themselves or independently;

Yupe – unemployed people, who need the employment;

JS – who are registered in labor agencies as the job seekers;

UP – officially registered unemployed people.

4. The determination of the number of economically inactive population

The given indicator is calculated according to the formula:

$$Nenap = Nt + Nw + Nuppi + Nupdww, \quad (11)$$

where Nenap – the number of economically inactive population;

Nt – the number of the students out of the production, aged from 16 years old and older (in full-time education), including the pupils and students of secondary schools, academic lyceums, professional colleges, courses, universities and other educational institutions;

Nw – the number of women who are on the maternity holiday or on the childbirth leave, and on the holiday in caring for a child up to 3 years old, as well as the non-working mothers, who carry for a child under the age of 1,5 years old;

Nuppi – the number of unemployed persons in the working age, who receive a pension on the age on the beneficial terms, the disabled people of the groups I and II;

Nupdww – the number of people, who are unemployed themselves, who do not want to work or do not have the chance to get to work, including people with disabilities of group III.

Database on Nt is formulated from the data of the statistical reporting; on Nw – from the data of statistical reporting; on Nuppi – the data of statistical reporting; on Nupdww – the data from the observation of labor force.

The calculated indicators form the full structure of reporting balance of labor resources.

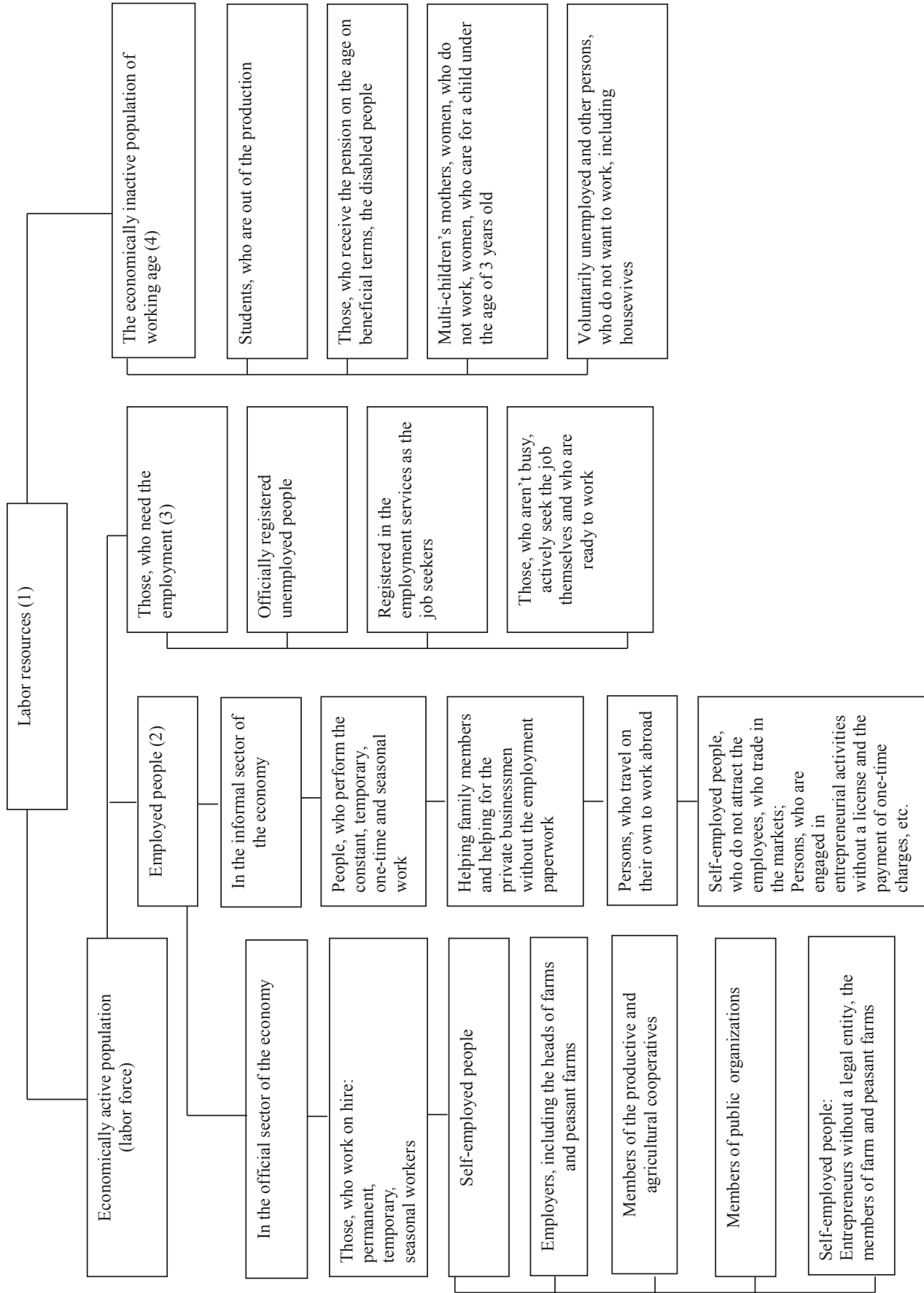


Figure 1 – The general scheme of calculating the balance of labor resources

The proposed method of elaborating the reporting balance of labor resources can well be used as the unified for the RK, RF and RB with a small correction on specified groups of labor resources.

The offered method contains an order of making balance of labor resources and its basic indicators, characterizing the presence of labor resources and their extension on the spehers of economy and kinds of economical activity, also the number of economically inactive and unemployed population, who need the employment. An account of the balance of labor resources allows complementing the picture of social-economic condition of territory by the way of including it to the complex plan of development and using it as the instrument of management by human resources of the region.

LIST OF LITERATURE

1 Treaty about the Eurasian Economic Union (May 2014). Articles 62, 63. Appendix № 14. Report of holding the conformal macro-economic politics.

2 Acts' meeting of the President of the Republic of Kazakhstan and the Government of the Republic of Kazakhstan. Strategy of territorial development of the Republic of Kazakhstan till 2015. – Astana, 2006. – P. 239.

3 Economic activity of Kazakhstan's population/Statistic manual of the Agency of the Republic of Kazakhstan on Statistics. Under edition of Smailova A.A. – Astana, 2013. – P. 260.

4 Level of population's life in Kazakhstan 2008–2012 years / Statistic manual of the Agency of the Republic of Kazakhstan on Statistics. Under edition of Smailova A.A. – Astana, 2013. – P. 167.

5 Countries and regions 2002. Statistic manual of World Bank. – M.: All world, 2003. – P. 240.

Аңдатпа

Мақалада жұмыспен қамту және адам ресурстарды есепке алу жүйесін жетілдіру, халықаралық стандарттарға негізделген еңбек ресурстарының балансын есептеу әдістемесі және еңбек ресурстарының өңірлік балансының сызбасы қарастырылған. Еңбек ресурсын және олардың бөлінуін сипаттайтын өңірлік еңбек ресурс балансының құрылу тәртібі және олардың негізгі көрсеткіштері көрсетілген, еңбек ресурсы балансының негізгі көрсеткіштерінің есептілігі келтірілген, онда еңбек күшінің мөлшері халықтың санына, көбеюіне, жынысы мен жасы бойынша құрамдарына байланысты. Өңірдегі еңбек ресурсының негізгі бөлігі – еңбекке жарамды негізгі еңбек ресурстары, сол сияқты жасөспірімдер мен зейнеткер жастағы тұлғалардың еңбекке қабілеттілігі. Экономикалық тұрғыдан белсенді халық санын және олардың шын мәнінде тауарлар өндіру немесе өндірістік емес секторына тартылған адамдарды бөліп көрсету қажет. Еңбек ресурстарының балансы – оның өндірістік жұмыс күшін сипаттайтын тұрғындардың шаруашылықтағы құрамдас бөлігі және олардың сапалық құрамын (жынысы, жасы, әлеуметтік топтары, жұмыспен қамту түрлері, халық шаруашылығының салалары мен кәсіптері) көрсетеді. Еңбек ресурстарындағы баланс – тұтынушылардың сұранысы мен қызметкерлердің артықшылығын анықтауға мүмкіндік береді, олар екі бөлімнен тұрады: біріншісі еңбек ресурстарының мөлшері мен құрамын, ал екіншісі – олардың бөлінуін тіркейді. Еңбек ресурстарының қазіргі балансы жұмысбастылық түрін, жұмыспен қамту (материалдық және материалдық емес) саласын, экономика саласын, әлеуметтік топтарды анықтайды, еңбек ресурсын бөледі. Сондай-ақ, мемлекеттің аумағында еңбек ресурстарының орналасуын анықтайды.

Тірек сөздер: өңір, баланс, жұмыс күші, еңбек нарығы, жұмыспен қамту, көрсеткіш, адами ресурстар.

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы совершенствования системы учета занятости и человеческих ресурсов, дана методика расчета баланса трудовых ресурсов на основе международных стандартов, разработана схема регионального баланса трудовых ресурсов. Показан порядок создания ресурсов трудового баланса региона и его основных показателей, характеризующих наличие трудовых ресурсов и их распределение, приведены расчеты основных показателей баланса трудовых ресурсов, где размер рабочей силы зависит от населения, воспроизводства, состава по полу и возрасту. Основная часть трудовых ресурсов региона – это население трудоспособного возраста, так как подростки и лица, вышедшие на пенсию, могут работать. Необходимо отличать население, которое фактически участвует в материально-производственной или непроизводственной сфере экономически активного населения. Баланс трудовых ресурсов является неотъемлемой частью баланса национальной экономики, характеризующей воспроизводство труда, и отражает количество трудовых ресурсов и их качественный состав (по полу, возрасту, социальным группам, типам занятости, отраслям народного хозяйства и профессиям). Баланс трудовых ресурсов позволяет определить потребность и избыток рабочих и состоит из двух частей: первая фиксирует количество и состав трудовых ресурсов, вторая – их распределение. Настоящий баланс трудовых ресурсов определяет виды занятости, сферы занятости (материальное и нематериальное производство), отрасли экономики, социальные группы, распределяет трудовые ресурсы. Он также определяет местонахождение трудовых ресурсов на территории государства.

Ключевые слова: регион, баланс, рабочая сила, трудовой рынок, трудоустройство, индикаторы, человеческие ресурсы.

Д.М. АЙКУПЕШЕВА,¹

Э.Ғ.К.

А.М. БАЛКИБАЕВА,²

Э.Ғ.К., доцент.

К.А. КИРДАСИНОВА,²

Э.Ғ.К., қауымдастырылған профессор.

С. Сейфуллин атындағы Қазақ
агротехникалық университеті.¹

Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия
ұлттық университеті²

АЙМАҚТАҒЫ ЖҰМЫСПЕН ҚАМТУ САЛАСЫНДАҒЫ ГЕНДЕРЛІК АЙЫРМАШЫЛЫҚТАР МӘСЕЛЕСІ

Андагна

Гендерлік теңдік – ерлер мен әйелдердің теңдей құқықтық статусының болуы және олардың әлеуметтік теңдігі мүмкіндіктерінің болуы. Шетелдік және отандық авторлардың гендерлік теңдік мәселесі бойынша жүргізген зерттеулердің нәтижелері дамыған елдерде де басқа елдерде де орын алп отырғанын көрсетеді. Гендерлік теңдік әлі де қоғамдық пікірталастардың ортасында және демократия мен адам құқығын қорғауды қамту жолында дамудағы мемлекеттердің әлеуметтік саясатының мақсаты болып көзделеді. Гендерлік тәсіл арқылы әйелдердің экономикалық жетістіктерге жетуінде пайда болатын және олардың әлеуметтік құқықтары мен экономикалық мүмкіндіктерін төмендететін кедергілерді анықтауға мүмкіндік туады. Әйелдер жағдайының жақсаруы жалпы әлеуметтік прогресс, қоғам өмірінің жақсаруына әкеледі. Мақаланы зерттеу барысында адами дамудың әлемдік үрдісінде ерлер мен әйелдердің өмір сүру жасының ұзақтығында, сауаттылығы, білім деңгейі мен еңбек ақы мөлшерінде айырмашылық бар, дегенмен, әйелдердің мүмкіншіліктері ерлермен салыстырғанда біршама шектеулі. Өтпелі кезеңнің зардаптары посткеңестік кеңістік елдерінде гендерлік теңсіздікті онан әрі күшейтті. Нарықтық экономикадағы әйел еңбегін пайдалану және әйел жұмыс күші нарығының қалыптасуы мен даму негіздері, еңбек нарығындағы әйел жұмыс күшінің дискриминациясы себептері мен оның туындауына негіз болатын факторларды айқындау, өңірлік әйел жұмыс күші нарығын тереңірек талдау мақсатында әйелдер арасында сауалнама жүргізілді.

Тірек сөздер: гендер, феминизм, гендерлік қатынастар, гендерлік теңсіздік, еңбек нарығы, дискриминация, адам құқығы.

Қоғамның үшінші мыңжылдығының алдында тұрған ауқымды факт әртүрлі әлеуметтік топтар мен азаматтар категориясының лауазымды мәртебелерінің өзгерісін тудырып отырған экономикалық, саяси, әлеуметтік және мәдени трансформацияны жүзеге асыру болып отыр. Бұл кезеңдегі анық болған факторлардың бірі – гендерлік фактор. Қоғамдық және жеке салаларда ерлер мен әйелдердің әлеуметтік жағдайының өзгерісі, жанұя құрылымындағы өзгерістер, әлеуметтік кепілдіктер жүйесінің түрленуі қоғам өмірінің әртүрлі жақтарын анықтайтын маңызды фактор ретінде ерлер мен әйелдердің өзара әрекетін қарастыру қажеттілігіне әкеледі. Осыған байланысты, қазіргі Қазақстан ғылымында гендерлік тәсілдің құрылуындағы әртүрлі әлеуметтік және экономикалық құбылыстарды оқытуды енгізу қажеттілігі туындап отыр. Берілген тәсілді экономиканың теориясы мен практикасына енгізу ерлер мен әйелдердің экономикалық жағдайларының айырмашылығын және оның пайда болу себептерін талдап көрсететін жаңа бағыттарын қалыптастырады.

Еліміздің Тәуелсіздігінің алғашқы күндерінен-ақ ана мен баланы, әйелдер кәсіпкерлігін және гендерлік тең құқылықты қолдау мәселесі Мемлекет басшысының саясатында негізгі рөл атқарды. Елбасымыздың «Гендерлік теңдікке қол жеткізудің 2006–2016 жылдарға арналған стратегиясы» Жарлығы бойынша ерлер мен әйелдерді қоғамның барлық саласында теңестіру қарастырылып отыр.

Қазіргі біздің қоғамымызда, әсіресе аймақтық деңгейде ұлттық, мәдени дәстүрлермен, халықтың менталитетімен байланысты ерлер мен әйелдердің экономикалық, әлеуметтік жағдайларының маңызды айырмашылығының болуымен сипатталады. Еңбекке қабілетті жастағы

әйелдердің жалпы жұмысбастылығы ерлерге қарағанда төмен, сонымен қатар жұмыссыздық пен ұзақ мерзімді жұмыссыз қалу да ерлерге қарағанда әйелдерде басым. Меншікті бөлу, зейнетақымен қамтамасыз ету, бизнеске және басқа да салаларға қатысу деңгейінде маңызды айырмашылықтарды байқауға болады.

Еңбек нарығындағы гендерлік теңдік мәселелері және гендерлік зерттеулердің даму негіздерін теориялық және әдіснамалық тұрғыда дәлелдеу, гендерлік теңдікті реттеу механизмдерін нақтылау болып табылады.

Алға қойған мақсатқа сәйкес төмендегідей міндеттерді шешу қажеттілігі айқындалады:

- ◆ гендерлік қатынастар мәнін және экономикалық және әлеуметтік салалардағы гендерлік асимметрияның қалыптасу механизмін зерттеу;

- ◆ Қазақстан Республикасындағы ерлер мен әйелдер теңдігінің мемлекеттік саясатының ерекшеліктерін көрсету және талдау жүргізу;

- ◆ гендерлік теңдік саясатын жасау мен оны қалыптастырудың аймақтық аспектілерін көрсету;

- ◆ аймақтың және еліміздің әртүрлі әлеуметтік және экономикалық салаларындағы гендерлік теңсіздікті талдау;

- ◆ аймақтың әлеуметтік-экономикалық жүйесіндегі гендерлік теңдікті қалыптастырудың экономикалық және әлеуметтік-мәдени факторларын зерттеу және ашып көрсету;

- ◆ еңбек нарығының қалыптасу факторлары мен реттеу формалары және талдау әдістері негізінде жұмысбастылықты реттеу мәселелерін зерттеу;

Қазіргі кезде қоғамдағы әйел мен ердің орны туралы түсініктер мен құндылықтар, осымен байланысты стереотиптер мен әлеуметтік үрдістер ерекше өзекті мәселеге айналып отыр. Себебі қазіргі дүниеде бейбітшілік пен тұрақтылықты қамтамасыз ету үшін зорлықсыз өмір сүрудің идеалдарын, барлық адамзатқа ортақ құндылықтың негіздерін іздеу қажеттігі туып отыр. Осындай жағдайда гендер мәселесін дәстүрлі дүниетаным шеңберінде қарастырудың мәні зор. Өйткені жыныстардың қоғамдық ролі туралы процестер мен стереотиптер ұрпақтан ұрпаққа дәстүр бойынша жалғасып келе жатқан, тамыры тереңге кеткен түсініктер негізінде қалыптасады.

Бұл түсініктер қоғам дамуының ұзақ тарихы бойында дамып отырады және оның әртүрлі қырлары болады: тарихи, экономикалық, саяси, психологиялық және діни [1].

Гендерлік зерттеулер – бұл әлеуметтік-экономикалық трансформацияны талдауда гендерлік бағытты іске асырушы пәнаралық зерттеу тәжірибесі. Гендерлік талдаулар қоғамда жүргізілетін экономикалық іс-шаралар мен отбасынды қабылданатын экономикалық шешімдердің ерлер мен әйелдерге келешек мүмкін боларлық ықпалын ескеруге мүмкіндік беретін талдау болып саналады.

Зерттеулерге сәйкес, ерлер мен әйелдер өздерінің алған тәрбиесіне, қоғамдағы олар үшін жасалған дәліздерге сәйкес өздерін ұстайды. Сондықтан елді кешенді жаңғыртуда маңызды бағыттарының бірі гендерлік саясат болып табылады [2].

Гендерлік саясат – қоғамның барлық салаларында ерлер мен әйелдердің теңдігіне жетуге бағытталған мемлекеттік және қоғамдық қызмет.

Қазақстандағы гендерлік саясаттың міндеттеріне әйелдер мен ерлердің билік құрылымдарында теңдестірілген қатысуына қол жеткізу, экономикалық тәуелсіздіктің барлық тең мүмкіндіктерін қамтамасыз ету, өз бизнесін дамыту және қызмет бабында ілгерілеу, отбасында құқықтар мен міндеттерді тең жүзеге асыру үшін жағдайлар жасау, жыныстық белгісі бойынша зорлықтан еркін болу жатқызылады.

Тұжырымдама Қазақстан Республикасының Конституциясы, Қазақстанның 2030 жылға дейінгі даму стратегиясы, Қазақстан Республикасында әйелдердің жағдайын жақсарту жөніндегі ұлттық іс-қимыл жоспары, әйелдерге қатысты кемсітушіліктің барлық нысандарын жою туралы Біріккен Ұлттар Ұйымының конвенциясы, ол конвенцияның Қазақстанда орындалуы жөнінде БҰҰ-ның ұсыныстары, басқа да бекітілген халықаралық шарттар мен келісімдердің негізінде әзірленді. Қазақстан Республикасындағы гендерлік саясат Тұжырымдамасы халықтың әлеуметтік-экономикалық жағдайы тұрақталуының және ел экономикасының орнықты дамуының қазіргі кезеңіне, сондай-ақ ұзақ мерзімді перспективаға (2050 жылға дейін) есептелген [3].

Гендерлік зерттеулердің ерекшеліктері – олар ғылымды толықтырумен қатар білім беру, институционалды және қоғамдық-саяси белсенділікке бағытталған:

- ♦ білім беру міндеті – гендерлік мәселелер жөнінде қоғамның түсінігін көтеру, оларды арнайы пән ретінде жоғарғы оқу орындарында оқу үдерісіне енгізу;
- ♦ институционалды міндеті – академиялық ғылым тарапынан бағалануы және зерттеу орталықтарының құрылуы;
- ♦ саяси міндеті – әйел мүддесін саяси күн тәртібіне енгізу

Л.П. Репинаның айтуынша батыстық университеттер бағдарламаларында әйел мәселесіне арналған курс алғаш рет 1979–1980 оқу жылдары Сан-Диего университетінде пайда болды. Ал 1970–1980 жылдары тарихи ғылым қауымындағы скептицизмге қарамастан АҚШ та да, Европада да әйелдік зерттеулердің академизациясы, институционализациясы жүрді. Нәтижесінде көптеген университеттерде әйелдік және гендерлік зерттеу орталықтары немесе тіпті факультеттер ашылды.

Қазақстанда қазіргі кезде жүріп жатқан әлеуметтік-экономикалық, мәдени, саяси өзгерістер көптеген қоғамдық мәселелерді қайта қарауды қажет етеді. Солардың ішінде ең өзектісі гендер мәселесі.

Қазіргі кездегі гендерлік теңдік түсінігі – бұл ерлер мен әйелдердің әлеуметтік-экономикалық және қоғамдық-саяси өмірге араласуында пайда болған, ерлер мен әйелдер арасындағы қатынастар. Бұл қатынастар сипаты гендерлік қатынастардың қоғам өмірінің әртүрлі салаларында пайда болып, қалыптасқан ерлер мен әйелдердің мәртебелік ұстанымдары мен орындайтын қызметтеріне негізделген қатынастары болып табылады. Берілген жағдайда гендерлік қатынастарды экономикадағы, саясаттағы, әлеуметтік салалардағы ерлер мен әйелдердің жағдайын сипаттайтын әртүрлі сандық және сапалық көрсеткіштер қатынасы деп түсінуге болады.

Гендерлік теңдікке жету арқылы төменгі мәселелерді шешуге болады:

- ♦ экономикалық өсу мәселелері;
- ♦ кедейшілік деңгейін төмендету;
- ♦ тиімді мемлекеттік басқару

Әйелдің еңбек саласына араласуына жас құрылымы, денсаулығы, неке жағдайы, миграциялық ағым сияқты демографиялық шектер аса зор әсерін тигізеді. Сондай-ақ, жұмыс істеуші ананың еңбек әрекетіне оның тәрбиелеп отырған балаларының демографиялық сипаттамасы – олардың саны, дүниеге келу кезегі, жасы, денсаулығы да ықпал етеді. Сонымен бірге, отбасында науқас немесе егде жастағы адамдардың болуы қазақстандық әйелдердің экономикалық белсенділігінің төмендеуіне бірден-бір ықпал етуші жайттардың бірі болып табылатындығын да айта кеткен жөн [4].

Қазақстан заңдарына сәйкес әйелдердің мемлекеттік қызметке тұруына және сыртқы саяси қызметке қатысуына ерлермен тең мүмкіндік қамтамасыз етілген. Алайда іс жүзінде мемлекеттік биліктің жоғары лектерінде, өндіріс пен қаржы саласындағы жауапты қызметтерде әйелдер аз.

Көптеген зерттеушілер «әйелдік», «феминистік» және «гендерлік зерттеулерді» синоним ретінде қолданады. Біреулері «гендерлік зерттеулерді» әйелдердің мүддесі үшін әйелдердің әйелдерді зерттеуі деп түсінеді. Бірақ бұл дұрыс емес, көптеген жағдайларда әйел затының құқықтары жерге тапталып жатады, сондықтан әйел құқығына байланысты мәселелер туындап, гендерлік зерттеулерде көрініс тауып жатады. Осындай жынысқа байланысты дискриминация жағдайларын болдырмас үшін де гендерлік саясат жүргізіледі.

Гендерлік саясаттың негізгі қағидаттары Қазақстан Республикасының Конституциясымен кепілдік берілген әйелдер мен ерлердің тең құқығы мен еркіндігін белгілейді.

Қазақстандағы гендерлік саясаттың міндеттеріне әйелдер мен ерлердің билік құрылымдарында теңдестірілген қатысуына қол жеткізу, экономикалық тәуелсіздіктің барлық тең мүмкіндіктерін қамтамасыз ету, өз бизнесін дамыту және қызмет бабында ілгерілеу, отбасында құқықтар мен міндеттерді тең жүзеге асыру үшін жағдайлар жасау, жыныстық белгісі бойынша зорлықтан еркін болу жатқызылады.

Қазіргі таңда Қазақстан мемлекетінің алдындағы ең басты міндет – инновациялық экономиканы қалыптастыру. 2020 жылға дейінгі Стратегиялық даму жоспары еліміздің жарқын

болашағына арналған. Оның іске асырылуына бүкіл қоғам болып атсалысу парыз. Қазақстан Республикасының 2020 жылға дейінгі стратегиялық даму жоспарын жүзеге асыруға әйелдердің белсенді қатысуына ықпал етерлік саяси тұрақтылық пен ұлтаралық татулық, тиімді басқару, әлеуметтік үнқатысу, адам құқықтарын құрметтеу және халықаралық еңбек нормаларын сақтау, кәсіпкерлік мәдениеті, тиімді әрі тұрақты макроэкономикалық саясат, сауда және экономикалық интеграция, бәсекелестік ортаның болуы, қаржы қызметіне қолжетімділік, кәсіби даярлық, әлеуметтік әділеттілік пен сенімді әлеуметтік қорғау сияқты гендерлік өлшемдерге негізделген факторлар мол.

Еңбек нарығында жұмыс түрлерінің әйелдер жұмысы және ерлер жұмысы деп бөлінуі немесе жыныс белгісі бойынша бөлінуі сегрегацияның болуын бейнелейді.

Қызылорда облысында әйелдер ісі және отбасылық-демографиялық саясат бойынша облыстық және 8 өңірлік комиссиялар жұмыс істейді. Олар аудандық және Қызылорда қалалық әкімдіктері жанынан ашылған. Комиссия құрамында беделді тұлғалар бар: мемлекеттік орган басшылары, жергілікті мәслихат депутаттары, кәсіпкерлер, журналистер, ҰЕҰ мүшелері. Комиссияның негізгі мақсаты – әйелдердің азаматтық белсенділігін арттыру, жоғары білімді, саяси мықты әйел кадрлары мемлекетті басқару ісінде ер азаматтарға лайықты бәсекелес болуы керек. Осы жылдары облыстық комиссия маңызды, ең бастысы, адамдар талабына сай жұмыстар жүргізді

Облыс әкімі жанындағы әйелдер ісі және отбасылық-демографиялық саясат комиссиясы үкіметтік емес сектормен, депутаттық корпуспен және жергілікті БАҚ бірлескен жұмыстарын жалғастырады, гендерлік теңдіктің мемлекеттік бағдарламасын бұдан әрі қарай іске асыра береді.

2010–2015 жылдарға арналған аймақтағы гендерлік теңдікті нығайтуға арналған мемлекеттік бағдарламасы бойынша атқарылатын іс-шаралар төмендегі 1-кестеде берілген.

Аталған мақсаттар мен міндеттерге қол жеткізу жолдары:

♦ шешім қабылдайтын деңгейдегі билік органдарында әйелдердің үлесінің көп болуына қол жеткізу;

- ♦ әйелдердің экономикалық өмірге белсенді қатысуы үшін жағдай жасау;
- ♦ әйелдер арасында кәсіпкерлікті дамыту бойынша шараларды жетілдіру;
- ♦ әйелдер мен балалардың денсаулығын жақсарту шараларын қабылдау;
- ♦ отбасы және некенің жағымды жақтарының адамгершілік құндылықтарын жаңғырту;
- ♦ әйелдерді кемсітушіліктің барлық түрлерінен қорғаудың құқықтық кепілдігін қамтамасыз ету, бірінші кезекте – отбасындағы зорлық-зомбылықтан қорғау.

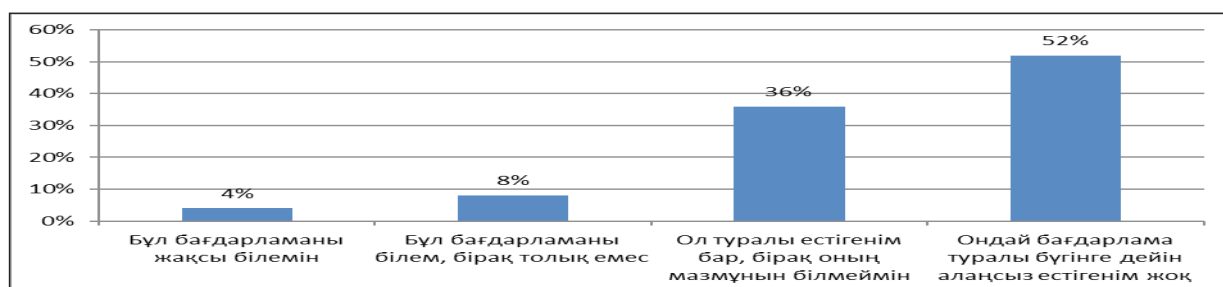
Қазақстан Республикасында 2006–2016 жылдарға арналған Гендерлік теңдік стратегиясын қабылдағаннан бері Қазақстандағы ерлер және әйелдер құқықтары мен заңды мүдделерін қорғау саласында біршама ілгерілеуге қол жеткізді. Қоғамдағы гендерлік қатынастардың демографиялық сипаттамалары ішінде әйелдер мен ерлер санының қатынасы үлкен маңызға ие [5].

Еңбек нарығындағы әйелдер мен ерлердің теңдей мүмкіндіктерін қамтамасыз ететін, дискриминациялық элементтерді жоятын құқықтық базаның құрылуына Қазақстанның заңнамалық актілеріне гендерлік сараптама жүргізу жұмыстары ықпалын тигізеді. Мұндай жұмыстар әйелдер құқығын қорғау жөніндегі халықаралық конвенцияларға қосылған елдерде жүйелі түрде өткізіліп тұрады. Оның пәні – азаматтарға қатысты нақты құқықтық актілер және оларды жүзеге асыру механизмдері.

Шамамен сұралғандардың осындай бөлігі қоғамдағы ерлер мен әйелдер рөлінің және статусының теңдігі деп түсінеді (сүрет 1, б. 118).

Ал гендерлік теңдікті ұлттық, саяси, экономикалық, әлеуметтік және мәдени дамуға теңдей қатысу шарттары деп-16%, бірдей пайда алу үшін теңдей шарттар деп-4% түсінеді.

Сұрау барысында респонденттердің жартысынан астамы гендерлік стратегия мазмұны және оның бар екендігі туралы білмейтінін айтқан. Респонденттердің үштен бір бөлігі стратегия туралы естуі бар екендігі, бірақ оның мазмұнын білмейтінін белгілесе, 8% респонденттер бағдарламаны білетінін, бірақ толық емес екенін, тек 4% респондент бұл бағдарламаны жақсы білетінін айтқан.



Сурет 1 – «Қазақстан Республикасында 2006–2016 жылдарға арналған «Гендерлік теңдік стратегиясы» жүзеге асырылуын бағалау

Ескертпе – Авторлардың құрастыруымен.

«Қазақстан Республикасындағы Гендерлік теңдік стратегиясының» негізгі ережелері жайлы халықтың негізгі ақпарат алу көздері ретінде интернет және бұқаралық ақпарат құралдарын атаған (сурет 2).



Сурет 2 – Салалар бойынша ерлер мен әйелдер арасындағы теңсіздіктің орын алуы

Ескертпе – Авторлардың құрастыруымен.

Респонденттердің басым бөлігі отбасы бюджетін әділ бөлу мен үй жұмыстарында отбасылық міндеттерді әділ бөлуді отбасы-тұрмыстық саласындағы өзекті мәселелер ретінде айтады. Сұралғандардың үштен бір бөлігі балалар тәрбиесіне теңдей қатысу мәселелерін көрсетеді, ал респонденттердің бестен бір бөлігін мүліктік құқықтарының теңдігі мәселелері мазалаған.

Сұрау нәтижелері бойынша қазіргі қоғамда ерлер мен әйелдердің теңдігіне қол жеткізуде келесі ұсыныстар анықталды:

- ◆ заңдық базаны жетілдіру;
- ◆ дәйекті гендерлік теңдікке қол жеткізуге бағытталған мемлекеттік саясатты жүргізу;
- ◆ әлеуметтік теңдікті қорғаудың қоғамдық пікірін қалыптастыру;
- ◆ кәсіподақтардың мақсатты бағытталған жұмыстарды жүргізуі;
- ◆ әйелдер ұйымдарының белсенділігін арттыру.

Осы аталғандармен қатар қосымша гендерлік саясатты жүргізу үшін жауапты адамдар үшін арнайы курстар енгізу, оларда мынадай көрсеткіштерді қабылдау қажет:

- 1) білім беру жүйесіндегі басшылық деңгейіндегі ерлер мен әйелдердің арақатынасы;
- 2) гендерлік сезімталдылықты дамытатын оқу бағдарламалары мен курстарының санын арттыру;
- 3) орта кәсіптік және жоғарғы білім беру жүйесінде ауыл қыздары үшін арнайы квотаның болуы;
- 4) жоғарғы білімді әйелдердің үлесі;
- 5) ғылыми дәрежесі бар әйелдердің үлесі;
- 6) ғылымдағы ерлер мен әйелдердің арақатынасы.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

- 1 Филимонкова С.А. Обеспечение гендерного равенства в социально-трудовой сфере: автореферат дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – М., 2005.
- 2 Чернова И.И. Исследование процессов в социальной структуре современного общества: автореферат дис. ... докт. соц. наук: 22.00.04. – Нижний Новгород, 2002.
- 3 Назарбаев Н.Ә. «Қазақстан–2050» стратегиясы – Қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» – 15.12.2012 жылғы Қазақстан халқына жолдауы.
- 4 Өсімбаева И. Әйелдердің саяси өмірге араласуы: Қазақстандық тәжірибе // Қазақ газеттері. – 2011. – 24 қаңтар.
- 5 Стратегия гендерного равенства в Казахстане на 2006–2016 годы: утв. Указом Президента Республики Казахстан 29 ноября 2005 г. № 1677: http://massaget.kz/laws/rus/docs/U050001677_/.

Аннотация

Гендерное равенство – это равное правовое положение мужчин и женщин и их возможностей для социального равенства. Результаты исследований по проблеме гендерного равенства зарубежных и отечественных авторов позволяют сделать вывод о том, что до конца она не решена ни в одной из стран мира. Гендерное равенство по-прежнему остается предметом острых общественных дискуссий и целью социальной политики государств, развивающихся по пути демократии и соблюдения прав человека. В рамках гендерного подхода возможно выявление вытекающих из успешного функционирования экономических и социальных прав женщин и устранение препятствий на пути экономических возможностей. Улучшение положения женщин, наряду с общим социальным прогрессом, приводит к улучшению жизни общества в целом. В ходе исследования мирового процесса развития человеческого капитала выявлено, что есть разница в ограниченных возможностях женщин, в ожидаемой продолжительности жизни, грамотности, уровне образования и заработной платы по сравнению с мужчинами. Последствия переходного периода в постсоветских странах усилили гендерное неравенство. Для более глубокого анализа и исследования регионального рынка труда женщин был проведен опрос среди женщин с целью анализа женского труда и формирования женского рынка труда, женской дискриминации на рынке труда.

Ключевые слова: гендер, феминизм, гендерные отношения, гендерное неравенство, дискриминация, рынок труда, права человека.

Abstract

Gender equality is an equal legal status of men and women and their opportunities for social equality. Results of researches on the problem of gender equality of foreign and domestic authors allow drawing a conclusion that even today it is solved in none of the countries of the world. Gender equality remains a subject of heated public debates and the purpose of social policy of the states developing on the way of democracy and respect for human rights. Within the framework of a gender approach, it is possible to identify women's economic and social rights arising from the successful functioning and to remove obstacles to economic opportunities. The improvement of the status of women, along with general social progress, leads to an improvement in the life of society as a whole. During the research of world process of development of the human capital, a difference in limited opportunities of women in the life expectancy, literacy, education and the salary in comparison to men was revealed. The consequences of the transition period in post-Soviet countries have caused gender inequality. For a deeper analysis and study of the regional labor market for women, a survey was conducted among women to analyze female labor and the formation of the female labor market, female discrimination in the labor market.

Key words: gender, feminism, gender relations, gender inequality, discrimination, labour market, human rights.

А.Б. АЙДАРОВА,¹
э.ғ.к., қауымдастырылған профессор (доцент).
К.К. МАМУТОВА,¹
э.ғ.к., доцент.
М. Әуезов атындағы Оңтүстік Қазақстан
мемлекеттік университеті¹

ҚР-ДАҒЫ ҚАРЖЫ НАРЫҒЫНЫҢ ДАМУЫНЫҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ МЕН ТИІМДІЛІГІН ЖОҒАРЫЛАТУ БАҒЫТТАРЫ

Андатпа

Қаржылық нарықтар – ұлттық экономиканың маңызды құрамдас бөлігі болып табылады. Экономикалық агенттердің жинақ ақшаларын жинақтау, оларды инвестицияларға айналдыру, сондай-ақ оларды экономиканың әртүрлі салалары арасында бөлуді қамтамасыз ететін қолданыстағы тиімді қаржы нарықтары (дамыған банк жүйесімен қатар). Бұдан басқа, дамыған қаржы нарықтары сыртқы инвестициялардың (ең алдымен портфельдік) ағынына ықпал етеді, олардың көлемі қолданыстағы пайыздық мөлшер деңгейіне байланысты болады, әртүрлі тәуекелдер деңгейіне және олардың инвестицияларға айналуына еліміздің дамуының экономикалық көрсеткіштерімен, яғни жүргізіліп жатқан фискалдық және ақша-кредит саясатымен, әлеуметтік-саяси тәуекелдер, сондай-ақ инвестициялық тәуекелдер сияқты жиынтық көрсеткіштерімен анықталады. Шетелдік инвестициялар айтарлықтай өсті (негізінен портфельдік). Дегенмен, қаржы нарығы нақты сектордан іс жүзінде толығымен оқшауланып, оның қарқынды дамуы негізінен теңгемен айырбастау бағамына («валюта дәлізін» енгізу) және республикалық бюджет тапшылығының салыстырмалы жоғары деңгейіне әкімшілік бақылау арқылы фискалдық және ақша-несие саясатына негізделді. Нәтижесінде қаржы нарығының барлық сегменттерінің елеулі дамуы Қазақстан Республикасының экономикасының ілгерілемелі дамуын қамтамасыз ету үшін осы артықшылығын пайдалануға мүмкіндік бермеді.

Тірек сөздер: қаржы нарығы, зейнетақы қоры, кастодиан-банк, сақтандыру компаниясы, инвестиция, тәуекел, бюджет.

Қаржы нарығы – қызмет жағынан алғанда кәсіпорындардың, банктердің, мемлекеттің бағалы қағаздар сату арқылы халықтың бос қаржысын жинап, қайта бөлуді қамтамасыз ететін нарықтық қатынастар жүйесі.

Қаржы нарығының негізгі бағыттары болып келесілер табылады:

- ◆ инвестициялық және пайлық қорлардың пайда болуы мен қалыптасуына және жұмыс жасауына жағдай жасау;
- ◆ бірыңғай зейнетақы қоры, КУПА, кастодиан-банктердің және сақтандыру компаниялардың қызметін мемлекет тарапынан реттеу жүйесін жетілдіру;
- ◆ сақтандыру және қайта сақтандыру ұйымдарының қызметінің мемлекет тарапынан реттелуін жетілдіру мәселелері, соның ішінде сақтандыру және қайта сақтандыру ұйымдарының сақтандыру резервтерін инвестициялаудың ережелерін қарастыру;
- ◆ акционерлік қоғамдардың қызметін реттеу бойынша заңнамалық нормативтік базаны жетілдіру;
- ◆ салық бойынша заңнаманы жетілдіру;
- ◆ бағалы қағаздар нарығының кәсіби қатысушыларының, бағалы қағаздармен жасалатын саудаларды ұйымдастырушылардың және лицензиялар мен рұқсат қағаздары негізінде бағалы қағаздар нарығында қызмет атқаратын басқа да ұйымдардың қызметін реттеуді жетілдіру.

Қаржы нарығының әртүрлі сегменттері өзара тығыз байланысты, ол қаржы ағындарының қозғалысымен және түрлі сегменттердің қаржы құралдарының табыстылығының теңсіздігін қамтамасыз етуге бағытталған қозғалыстар арқылы экономикалық көрініс табады. Талдау келесі қағидалар бойынша жүргізіледі: жалпы ішкі өнім құрылымы бойынша, нарықтың ресурстық сегментациясына байланысты ұлттық шоттар жүйесін қолдана отырып, Қазақстанның қаржы нарығын реттеу – институционалдау белгісі бойынша классификациялау арқылы [1].

Қазақстанның қаржы нарығының сегменттерінің даму тұрақтылығы берілгендерін оның динамикасымен сәйкестендіргенде оның тұрақтылығы тек 2013 жылдан бастап ғана дамығандығы байқалады, бұл жылы ресурстарға қызмет көрсетуші нарықтар сегменттері өзінің

дамуының нормативтерінің тиісті деңгейге жеткендігі байқалады (өсудің рұқсат етілген динамикасы жылына 20%) (кесте 1).

Одан басқа, нарықтың ресурстарды құраушы сегменттері екі жылдық нормативке үшінші жылы ғана қол жеткізді. Бірақ 2014 жылы нарықтың барлық сегменттері және оның жалпы көлемі көрсеткіштерінің жылдам өскендігін көрсетті, ол Қазақстан экономикасының қаржы секторының тұрақсыз өсуін көрсетеді.

Кесте 1 – Қазақстан қаржы нарығының даму тұрақтылығы

Көрсеткіш	Жыл					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Ресурсты құраушы нарықтар (РҚН) ЖІӨ-ге						
Депозит нарығы	1,90	1,83	2,24	2,21	3,58	3,54
Сақтандыру нарығы	0,00	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Зейнетақы нарығы	0,08	0,09	0,08	0,09	0,09	0,09
Халықаралық несиелер	0,03	0,09	0,09	0,14	0,28	0,17
Қарыздық қорлар	0,00	0,01	0,01	0,02	0,04	0,02
РҚН бойынша барлығы	2,01	2,02	2,43	2,46	4,00	3,87
Ағымдағы шотқа аудармағанда	0,82	1,07	0,99	0,95	1,91	2,10
Ресурстарды орналастырушы нарықтар (РОН) ЖІӨ-ге						
Несие нарығы	0,53	0,52	0,49	0,59	0,77	0,81
Бағалы қағаздар нарығы	0,13	0,19	0,26	0,34	0,94	0,65
Банкаралық депозиттер	0,02	0,02	0,02	0,05	0,05	0,04
РОН бойынша барлығы	0,68	0,73	0,78	0,98	1,77	1,50
Барлығы қаржы нарығы РҚН және РОН арқылы	2,69	2,75	3,21	3,45	5,77	5,37
Ағымдағы шотқа аудармағанда	1,50	1,80	1,77	1,93	3,67	3,60
Ресурстарға қызмет етуші нарықтар (РҚКН) ЖІӨ-ге						
Ақша нарығы	4,14	5,09	5,18	6,99	9,79	10,83
Валюта нарығы	0,18	0,22	0,22	0,30	0,57	1,70
РҚКН бойынша барлығы	4,32	5,31	5,40	7,29	10,36	12,53

Осы көрсеткіштердің өзі ұлттық экономикаға келесідей әсерін көрсетеді. Қазақстанда ЖІӨ-нің 100 теңгесін құрау үшін қаржы нарығында 577 теңге қаржы құралдары қолданыста бар. Олардың 358 теңгесі – депозиттік құралдар (ағымдағы шоттарды қоса алғанда), 77 теңгесі – несиелер құралдары, 5 теңгесі – банкаралық несиелер, 94 теңгесі – қор нарығының құралдары, 10 теңгесі – зейнетақы және сақтандыру нарықтарының құралдары.

Бұдан ЖІӨ-нің 100 теңгесіне қызмет жасау үшін қаржы институттары халықаралық несиелердің және облигациялық займдардың 32 теңгесін қолданысқа енгізеді, ол өз өтімділігін қамтамасыз етеді.

Яғни, талданылып жатқан төртінші жылға норматив 80% болғанда ресурсты орналастыратын нарықтар нормативті 2 есеге арттырды, өсу деңгейі бойынша нарықтың ресурстарға қызмет ету сегменттерін де баса озды (1,75 есеге нормадан артық) [2].

ҚР-дағы қаржы нарығы дамуында дағдарыстың орын алуы салдарын сыртқы қарыздардың өсуімен, яғни олардың өсімі Халықаралық Валюта Қорының нормативтерінен (динамикалық даму үшін) 11,7 есеге артты.

ЖІӨ-нің 100 теңгесін қаржыландыру үшін қаржы нарығына несиелер құралдарының 77 теңгесін қолданысқа жібереді, бұл ұлттық экономика көздерінің құрылымында қаржы леверидж деңгейінің жоғары екендігін аңғартады.

Бұндай жағдай Қазақстан экономикасының өз өндірісі арқылы қолданысқа жаңа депозиттік құралдарды енгізе алғандығынан, яғни ЖІӨ-нің әрбір 100 теңгесі депозиттерге экономика субъектілерінің 358 теңге бос ақша қаражаттарын жұмсауымен байқалады. Өз кезегінде, ұлттық экономиканың ЖІӨ-нің әрбір 100 теңгесін құруда қаржы құралдарының 94 теңгесі инвестицияланады, олардың 16 теңгесі ғана тікелей инвестициялау құралдары болып табыла-

ды (корпоративтік облигациялар және МЕОКАМ), ал қалған 75 теңге қор нарығының капитализациясын көрсетеді.

Негізгі мәліметтер ретінде қаржы нарығының сегменттерінің байланысын бағалау үшін қаржы нарығының келесі индикаторлары алынды: KASE Shares; қор индексі – теңгенің АҚШ долларына шаққандағы бағамы, мемлекеттік бағалы қағаздардың орташа табысы, депозиттік құралдардың орташа табысы, сақтандыру құралдарының орташа табысы, зейнетақы активтерінің орташа номиналды табысы, несиелік операциялар бойынша орташа табысы.

Қарастырылатын индикаторлардың саны өте көп және де олардың өзара байланысы өте күрделі, себебі нарықтың бір сегменті, мәселен, бағалы қағаздар нарығы несиелік нарықпен тығыз байланысты, сонымен қатар зейнетақы, сақтандыру, валюта нарықтарымен де байланысты болып келеді [3].

Қаржылық нарықта көмекші қызмет атқаратын қаржылық делдалдар мен қатысушылардың негізгі мақсаты – тәуекел төмендеген кезінде жоғары табыс алу болып табылады. Қаржы нарығының бұл институттары операциялық шығындарды төмендетуге әсер ететін және қаржы нарығының механизмі мен құралдары арқылы инвестициялау процестерін ынталандыратын шарттарды құруға бағытталған болып келеді. Қаржы нарығының осы қатысушылар тобы қызметтердің критерийі тікелей қатысушылар институттарының негізгі қызметтерін орындауға, құқықтық және институционалдық аспектілерді бөлуге бағытталған болып келеді. Сәйкесінше, факторлы-мақсатты талдау Қазақстанның қаржы нарығының дамуының негізгі факторлары мен басымдылықтарын анықтауға мүмкіндік береді.

Дағдарысқа қарсы мемлекеттік шараларды жүзеге асыру, соның ішінде қаржы нарығын және банктерді бағалы қағаздар сатып алу арқылы тікелей қолдау қаржы нарықтарындағы – биржалық және биржалық емес нарықтардағы тәуекелдердің төмендеуіне алып келді. Бірақ бұл тұрақсыздықтың жаңа ошақтарының пайда болуына әсер етті, олар негізінен түрлі елдердің мемлекеттік қарыздарының өсуімен, сонымен бірге мемлекет тарапынан жүргізілген дағдарысқа қарсы шаралардың дұрыс жүргізілмеуі салдарынан болды [4].

2015 жылы дамушы елдердің, олардың ішінде БРИКС (Бразилия, Ресей, Индия, Қытай, Оңтүстік Африка Республикасы) елдері экономикасының әсері жоғарылады. Осы топтың мүшелері өздерінің бірлестігін күшейту мақсатында қауымдастық құрды. 2020 жылдары БРИКС елдері арасында тауар айналымы Америка және Еуропа арасындағы тауар мәмілерінің жалпы соммасынан асады деген болжамдар бар. Бұл осы елдердің қатысушылары өздеріне ұзақ мерзімді іс-әрекет жоспарын түзгендігін көрсетеді, олардың жүргізген саясаты әлемдік экономиканы сауықтыруға елеулі үлес қосады, дамушы елдерге көмек көрсету және инвестициялық балансты құруға себеп болады. БРИКС елдері жаңа экономикалық базаны қалыптастыру бойынша жұмыстар атқаруда. Басқаша айтқанда, осы елдердің басшылары қолданыстағы жүйеде көшбасшы болуды емес, жаңа формацияны құруға бағытталып отыр [5].

ҚР-дағы қаржы нарығының тиімділігін жоғарылатудың келесідей жолдарын ұсынуға болады:

- ♦ бағалы қағаздар нарығы субъектілері қызметіне міндетті талаптар белгілейтін нормативтік құқықтық актілер шығару;
- ♦ эмиссиялық бағалы қағаздар шығаруды тіркеу мен оларда көзделген шарттар мен міндеттерді эмитенттердің сақтауын бақылауды жүзеге асыру;
- ♦ бағалы қағаздар нарығына кәсіптік қатысушылар және олардың өзін-өзі реттейтін ұйымдары қызметін лицензиялау;
- ♦ биржадан тыс нарықтағы айналыста бағалы қағаздардың бағасын белгілеуді және оның саудасын техникалық жағынан қамтамасыз етуді жүзеге асыратын қор биржалары мен ұйымдардың қызметін лицензиялау;
- ♦ бағалы қағаздар нарығында инвесторлардың құқықтарын қорғау жүйесін ұйымдастыру және олардың құқықтарын эмитенттер мен бағалы қағаздар нарығына кәсіптік қатысушылардың сақтауына бақылау жасау;
- ♦ бағалы қағаздар нарығына кәсіптік қатысушылар қызметіне бақылау жасау және бағалы қағаздар нарығын реттейтін заңдарды бұзғаны үшін тиісті санкцияларды қолдану;
- ♦ бағалы қағаздар нарығында заңдарды бұзатын адамдарды анықтау және жауапкершілікке тарту жөніндегі шаралар қолдану;

♦ бағалы қағаздар нарығына қатысушылардың кәсіптік және білім деңгейін арттыру жөніндегі жүйелерді ұйымдастыру жолымен жүзеге асырылады.

Мемлекеттік орган арқылы мемлекет бағалы қағаздар нарығында қалыптасқан қатынастарды мемлекеттік реттеу мен бақылауды жүзеге асырады.

Бағалы қағаздар нарығындағы қатынастарды реттеу мақсатында Қазақстан Республикасының Президенті бағалы қағаздар нарығын реттеу мен бақылау және акционерлердің құқықтары мен мүдделерін қорғау жөніндегі мемлекеттік органды құрады, ол өз қызметінде Конституция нормаларын, бағалы қағаздар нарығы туралы заңдар мен Қазақстан Республикасының өзге де заңдарын басшылыққа алады және Қазақстан Республикасының Президенті бекіткен Ережелер негізінде жұмыс атқарады [6].

Мемлекеттік емес эмиссиялық бағалы қағаздарды және басқа да бағалы қағаздарды шығару Қазақстан Республикасының заңдарына сәйкес мемлекеттік тіркеуге алынады.

Сонымен бірге, Қазақстан Республикасы Үкіметі 2002 жылғы 29 желтоқсан № 1424 «Бағалы қағаздар нарығы туралы» Қазақстан Республикасы Заңының жобасы туралы» қаулысымен бағалы қағаздар нарығын мемлекеттік реттеу жөнінде бірқатар заман талабына сәйкес ұсыныстар енгізіп отыр.

Сонымен, тұрғындардың сақталған қорларын банк және бағалы қағаздар арқылы жұмылдыра отырып өндіріске тарту, оның құрылымын жетілдіру мақсатында инвестициялау бүгінгі күні ең ұтымды саясат бағыты ретінде танылып отыр.

Қаржы нарығын дамытудың түйінді көрсеткіштері бойынша 2020 жылға қарай мынадай нысаналы бағдарларға қол жеткізу жоспарланып отыр. Банктердің активтері мұнай емес ЖІӨ-нің кемінде 80%-ын, несие портфелі – мұнай емес ЖІӨ-нің кемінде 60%-ын құрайды, бұл олардың экономиканы, әсіресе мемлекеттік даму бағдарламаларында қаржыландыруға қатысуын кеңейтуді болжайды. Осы мәндер шетел банктерінің қазақстандық нарыққа көлемді өктемдік саясатын шектеу, отандық қаржылық жүйені сақтау және отандық банктерге шетелдің қаржы институттарының кіруін толық ырықтандырудан отандық банктердің шығындарын төмендету үшін барынша аз қажеттілік ретінде бағаланады. Алайда банк секторы бойынша нысаналы бағдарларға қол жеткізілмейді деген тәуекелдер, ең алдымен, ірі отандық кәсіпорындардың, әсіресе мемлекеттің қатысуымен және сыртқы нарықтарда даму институттарының көлемді қарыз алуларымен байланысты. Нәтижесінде отандық банктік жүйе шағын және орта бизнес және халық үшін ғана сұранысқа ие болып қалып отыр, себебі олардың әлеуеті активтердің белсенділігін «көпіршіксіз» айтарлықтай арттыруға мүмкіндік бермейді.

Нарық бойынша сақтандыру сыйлықақыларының көлемі 2–2,5 есе ұлғаяды. Сақтандыру сыйлықақыларының көлемі халықтың бөлшек ерікті сақтандыруды, оның ішінде өмірді жинақтап сақтандыруды қамтуды кеңейту есебінен ұлғаятын болады. Сақтандырудың міндетті түрлері бойынша сақтандыру сыйлықақыларының өсуі тұтыну бағалары индексінің артуы және сақтандыру объектілері санының ұлғаюы есебінен қолдау табады. Акциялар нарығын ЖІӨ-ге қатысты капиталдандыру «Халықтық IPO» бағдарламасын іске асыру және жаңа IPO корпоративтік эмитенттермен жүргізу шартымен екі есе ұлғаяды. Ислам банктерінің үлесі Қазақстан Республикасының банктік жүйесі активтері көлемінің 3–5%-ын құрайды.

АӨҚО Азияның жетекші он қаржы орталығының тобына кіреді.

2020 жылға жоспарланып отырған қаржы нарығын дамытудың түйінді нысаналы көрсеткіштері қаржылық делдалдық тереңдігінің, тұтынушыларға көрсетілетін қаржы қызметтерінің көлемі мен сапасының қаржы секторының негізгі сегменттерінде шекара ашу жағдайларында шетелдік ойыншылармен бәсекелестіктің қажетті деңгейін қамтамасыз етуге мүмкіндік беретін деңгейге дейін өсуін болжайды [7].

Қаржы жүйесін 2030 жылға дейін дамытудың түпкілікті көрсеткіштерін белгілеу ұсынылған қаржылық үлгі нәтижелеріне негізделетін болады. Сондықтан тиісті бағдарларды белгілеу 2020 жылы қол жеткізуге жоспарланып отырған нәтижелерге негізделуі тиіс.

Қорыта айтқанда, қаржы нарығының қалыптасуы және оның тиімді жұмыс істеуі Қазақстандағы ұлттық капитал мен табыстардың өсіп шоғырлануына тікелей байланысты болып табылады [8].

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

- 1 Көшенова Б.А. Бағалы қағаздар нарығы – Алматы: Экономика, 1999.
- 2 Нургазина А. Модели рынков ценных бумаг. РЦБК // Аналитический журнал. – 2009. – № 14. – С. 36–41.
- 3 Аналитический обзор. Биржевый рынок. Итоги развития биржевого фондового рынка за 2014 год. РЦБК // Аналитический журнал. – 2015. – № 1–2(237–238). – Январь–февраль. – С. 76–80.
- 4 Сәрсенов Ә. Қаржы секторындағы ұзақ мерзімді тұжырымдамалар: «Қазақстан–2030» стратегиясынан «Қазақстан–2050» стратегиясына дейін // Алматы ақшамы. – 2014. – № 41(4915). – 10 сәуір.
- 5 Адамбекова А.А. Финансовый рынок Алматы как основа для создания регионального финансового центра // Банки Казахстана. – Алматы, 2006. – № 5. – С. 13–20.
- 6 Адамбекова А.А. Риски на финансовом рынке и особенности их управления в условиях кластерной модели развития // Проблемы менеджмента и рынка: материалы международной научно-практической конференции. – Оренбург, 2006. – С. 336–342.
- 7 Адамбекова А.А. Влияние глобализации на формирование кластерной модели развития финансового рынка // Страны с переходной экономикой в условиях глобализации: материалы международной научно-практической конференции. – Москва: РУДН, 2006. – С. 3–7.
- 8 Адамбекова А.А. Финансовый рынок Казахстана: становление и развитие: монография. – Алматы: Дауир, 2014. – 453 с.

Аннотация

Финансовые рынки – ключевой компонент национальной экономики. Эффективно действующие финансовые рынки призваны наряду с развитой банковской системой аккумулировать сбережения экономических агентов, трансформировать их в инвестиции, а также обеспечивать их распределение между различными секторами экономики. Кроме того, развитые финансовые рынки способствуют притоку внешних инвестиций (прежде всего портфельных), объем которых существенно зависит от уровня действующих процентных ставок, рисков различного рода, а их трансформация в инвестиции определяется фундаментальными экономическими показателями развития страны, проводимой фискальной и монетарной политикой, социально-политическими рисками, равно как и таким агрегированным показателем, как инвестиционные риски. Существенно возросли иностранные инвестиции (но главным образом портфельные). Однако финансовый рынок был фактически полностью изолирован от реального сектора, а его интенсивное развитие базировалось отчасти на неадекватной фискальной и монетарной политике – прежде всего с помощью административного контроля за обменным курсом тенге (введение «валютного коридора») и сравнительно высокого уровня дефицита республиканского бюджета. В результате значительное развитие практически всех сегментов финансового рынка не позволило использовать данное преимущество для обеспечения поступательного развития экономики РК.

Ключевые слова: финансовый рынок, пенсионный фонд, банк-кастодиан, страховая компания, инвестиции, риски, бюджет.

Abstract

Financial markets are a key component of the national economy. Effective financial markets are designed (along with a developed banking system) to accumulate the savings of economic agents, transform them into investments, and ensure their distribution among different sectors of the economy. In addition, the developed financial markets contribute to the influx of external investment (primarily portfolio), the volume of which depends significantly on the level of current interest rates, risks of various kinds, and their transformation into investment is determined by the fundamental economic indicators of the country's development conducted by fiscal and monetary policy. Political risks, as well as an aggregated indicator, such as investment risks. Foreign investments have significantly increased (but mostly portfolio). However, the financial market was in fact completely isolated from the real sector, and its intensive development was based in part on inadequate fiscal and monetary policies, primarily through administrative control over the ruble exchange rate (the introduction of the «currency corridor») and the relatively high level of the federal budget deficit. As a result, significant development of almost all segments of the financial market did not allow using this advantage to ensure the progressive development of the economy of the Republic of Kazakhstan.

Key words: financial market, pension fund, custodian bank, insurance company, investments, risks, budget.

Г.С. МАРГАЦКАЯ,¹
к.э.н., профессор.
Р.В. МАРГАЦКИЙ,¹
к.э.н., директор
Представительства компании
Schildershoven Finance B.V.
Университет «Туран»¹

МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА РЕГУЛИРОВАНИЯ ОБОРОТА КРИПТОВАЛЮТ

Аннотация

Обращение криптовалюты вызывает массу вопросов у инвесторов и справедливые опасения защищенности и правомерности работы на данном рынке. Перед правительством всех стран возникает вопрос о правовом статусе криптовалюты. Отдельные страны уже совершили первые шаги в этом направлении, у других законы, регламентирующие статус криптовалюты, находятся еще на стадии проектов и обсуждений. В статье проведен анализ мирового опыта восприятия криптовалюты на уровне законодательной власти, который показал, что на конец июля 2017 г. 63% из 60 проанализированных стран имеют благоприятное или в основном благоприятное регулирование криптовалют. Такой разброс – от полного запрета до легального обращения, по мнению авторов, вполне обоснован. Криптовалюты являются цифровыми активами. Население должно быть знакомо с цифровыми деньгами и готово принять их в повседневной жизни. Страны должны иметь надлежащие государственные органы, которые стремятся принимать новые разработки и технологии. На наш взгляд, Казахстан готов к созданию своей виртуальной валюты уже сейчас, но важно сделать это качественно. Относительно эмиссии: принцип и подход должны быть как и при тенге, но только в электронном режиме, при этом значительно сократятся затраты на эмиссию бумажных денег, инкассацию и прочее. Количество эмиссии и курс криптовалюты будет зависеть от состояния экономики Казахстана.

Ключевые слова: криптовалюта, виртуальный актив, токен, Bitcoin, Litecoin, Ethereum, Coinbox, блокчейн, регулирование.

Интерес к криптовалюте среди людей растет практически каждый день, во всем мире все больше распространяется сеть магазинов и других учреждений, где за определенные материальные ценности можно расплатиться криптовалютой. Криптовалюта – это виртуальный цифровой актив, ничем не обеспеченный, одной единицей которого является монета (coin), учет его децентрализован. Криптовалюта стоит ровно столько, насколько доверяют данному активу участники рынка. По своей природе криптовалюту нельзя приравнивать ни к денежным средствам, ни к ценным бумагам, так как она никем не регулируется в отличие от вышеуказанных активов [1].

Создать виртуальную валюту просто, сложнее сделать так, чтобы новая валюта пользовалась популярностью. У каждой из криптовалют есть свои особенности, например, наличие «умных контрактов» (эфир), быстрое подтверждение транзакций (лайткоин), исходный код, отличный от биткоина (риппл), отсутствие предела на объем эмиссии (пиркоин) и т.д.

Криптовалюты активно используются как удобное средство платежа или перевода средств за границу. Учет цифровых счетных единиц проводится децентрализованно. При этом транзакция в большей степени не шифруется. Для обеспечения неизменной базы используются элементы криптографии, то есть наличие цифровой подписи подтверждает владельца данной валюты. Если информация об осуществленной транзакции однажды попала в блокчейн, она там остается навсегда. Вся информация о транзакциях находится в открытом доступе. Данные нельзя удалить, отредактировать. Блокчейн устроен таким образом, что даже минимальное изменение требует больших вычислительных ресурсов. Таким образом, устойчивость системы и ее «защита» – в ней самой.

Криптовалюта как инструмент халяльного банкинга обсуждается и исламским сообществом и может быть создана в течение ближайших двух лет. В ОАЭ стали выпускать новую

криптовалюту, обеспеченную золотом, в ряде мусульманских стран недавно появились биржи для биткоинов, например, BitOasis, основанная в ОАЭ и предлагающая услуги в Кувейте, Бахрейне и Саудовской Аравии, а также Bitcoin в Индонезии и Coinbox в Малайзии, которые предлагают услуги, связанные с криптовалютами. Главные особенности криптовалюты, которые смущают последователей ислама, – это высокая степень риска (майсир) и неопределенности (гарар), отсутствие обеспечения реальными активами и гарантии государства [2].

И главное отличие криптовалют от национальных – отсутствие центрального регулирования.

Эмиссия различного рода криптовалют осуществляется без какого-либо регулирующего органа, при этом объем эмиссии известен заранее, тем самым как бы ограничивается бесконтрольный выпуск данной «цифровой валюты».

Это все дает возможность предположить, что криптовалюта в какой-то степени взяла на себя часть функций мировой валюты.

Новые цифровые финансовые активы, как и все новое, вызывают массу вопросов у инвесторов и справедливые опасения защищенности и правомерности работы на данном рынке. С этим уже нельзя не считаться на уровне государственного регулирования. Перед правительством всех стран возникает вопрос о правовом статусе криптовалюты. И главное – где же поставить запятую во фразе: «Запретить криптовалюту нельзя разрешить».

Отдельные страны уже совершили первые шаги в этом направлении, у других законы, регламентирующие статус криптовалюты еще на стадии проектов и обсуждений.

Рассмотрим более детально мировой опыт регулирования статуса криптовалюты.

На данный момент биткоин и другие криптовалюты полностью запрещены в трех странах: Исландии, Эквадоре и Боливии [3]. В других странах степень либерализации использования криптовалют существенно различается.

Евросоюз. Европейский центральный банк классифицирует криптовалюту (в частности, биткоин) как конвертируемую децентрализованную виртуальную валюту. Прямое регулирование отсутствует, в июле 2014 г. Европейский центральный банк рекомендовал европейским банкам не проводить операции с использованием виртуальных валют до тех пор, пока не будет установлен режим регулирования. В октябре 2015 г. Суд Европейского союза (Court of Justice of the European Union) установил, что при использовании биткоинов в качестве средства платежа операции по обмену биткоинов на фиатную валюту не подлежат обложению НДС. В 2017 г. в Директиву ЕС о борьбе отмыванием денежных средств были внесены изменения, направленные на снижение риска использования виртуальных валют для отмывания преступных доходов. Согласно внесенным поправкам провайдеры криптовалютных сервисов и «платформы виртуальных валют» должны применять те же требования по идентификации клиентов и отслеживанию подозрительных операций, как банки и другие кредитные и финансовые организации.

В Германии прямое регулирование отсутствует. С декабря 2013 г. и по настоящее время Федеральное управление финансового надзора рассматривает биткоин как единицу расчета (Rechnungseinheiten, подвид финансовых инструментов, предусмотренный Законом о банковской деятельности), представляющую собой форму «частных денег», которые могут облагаться налогом как капитал. Также указывается на необходимость специального разрешения для некоторых видов использования криптовалют.

Криптовалюта в Швейцарии рассматривается наравне с иностранными валютами, операции с использованием криптовалюты не облагаются НДС. По общему правилу операции с криптовалютами не требуют получения специальных разрешений (лицензий), однако некоторые виды деятельности, связанные с криптовалютами, включая покупку и продажу криптовалют (в частности, биткоинов) на коммерческой основе и действующих торговых площадках, могут подлежать лицензированию при наличии определенных условий. Также к операциям с криптовалютами применяются общие требования законодательства Швейцарии о борьбе с отмыванием денежных средств. В июле 2017 г. Швейцарский федеральный совет объявил о создании «нормативной песочницы», направленной на создание благоприятной среды для стартапов в области финансовых технологий.

Шведская юрисдикция в целом весьма благоприятна для бизнеса и пользователей криптовалюты по сравнению с другими странами в ЕС и остальным миром. Правительственный регулирующий и надзорный орган Шведского финансового надзорного органа (Finansinspektionen) публично объявил биткоин и другие цифровые валюты в качестве платежного средства. Для определенных компаний, взаимодействующих с традиционной валютой (главным образом, обменных площадок, бирж), введено требование о лицензировании, а также установлена обязанность по соблюдению стандартных требований ПОД/ФТ (в том числе процедур идентификации клиентов), применимых к более традиционным поставщикам финансовых услуг. Операции с использованием биткоинов в Швеции не облагаются НДС. Майнинг облагается налогом на доходы от трудовой деятельности или налогом на доходы от предпринимательской деятельности.

Закон о предотвращении отмывания денег и финансирования терроризма (ПОД/ФТ), действующий в Нидерландах, содержит определение цифровых денег, однако биткоины и иные криптовалюты под данное определение не попадают. С точки зрения налогообложения биткоины и иные криптовалюты рассматриваются как средства платежа, а в случае их реализации в виде самостоятельного объекта – как товар. В случае использования биткоина исключительно как средства платежа данные операции не подлежат обложению НДС. При заполнении налоговых деклараций владельцы биткоинов и иных криптовалют обязаны учитывать их стоимость в разделе «Капитал» в налоговой декларации.

В Испании в 2014 г. была законодательно определена позиция об отнесении криптовалюты к электронным средствам платежа (только применительно к игорному бизнесу), иное регулирование отсутствует. Криптовалютные операции не облагаются НДС. Правительство Испании считает, что ответственность по определению статуса этой валюты должен взять на себя ЕС.

Законодательные органы Дании в настоящее время рассматривают возможность внесения поправок в существующее финансовое законодательство для покрытия виртуальных валют. Ранее Управление финансового надзора Дании (FSA) опубликовало заявление о том, что биткоин не является валютой, в связи с чем FSA не будет регулировать его использование.

В таких странах, как Италия, Мальта, Греция, Португалия, Норвегия, Бельгия, Чехия, правовое регулирование криптовалюты отсутствует.

В Финляндии криптовалюта (в частности, биткоин) рассматривается как финансовый (платежный) инструмент, а не как актив. Налоговая служба Финляндии издала инструкции по налогообложению криптовалют, в том числе биткоинов. В целях налогообложения операция с криптовалютой считается частным договором, эквивалентным контракту на разницу цен (CFD). Приобретение товаров за биткоины или конвертация биткоина в реальную валюту «реализует» стоимость, и любое повышение цены будет облагаться налогом, однако потери не облагаются налогом. Полученный в результате майнинга биткоин считается заработанным доходом.

В Великобритании криптовалюты не являются конкретно определенным финансовым продуктом, а потому находятся вне периметра правового регулирования. С точки зрения их природы криптовалюты рассматриваются как «частные деньги». Законодательное регулирование находится в процессе становления, Управление по финансовому регулированию и надзору (FSA) создало площадку для запуска и тестирования пилотных проектов в области обращения криптовалют.

Налоговая служба Израиля распространила проект документа, относящегося к регулированию налогообложения отдельных видов деятельности, связанных с обращением криптовалют в стране. Согласно представленной интерпретации, криптовалюта является активом, а не денежными средствами, валютой или ценной бумагой. Соответственно, предлагается рассматривать криптовалюту как актив для целей бухгалтерского учета, а также уплачивать налог на капитал и НДС.

В США присутствует ограниченное правовое регулирование. Налоговая служба в 2014 г. определила, что для целей федерального налогообложения конвертируемая виртуальная валюта (имеющая эквивалент в фиатной валюте, например, Bitcoin) рассматривается как имущество. Комиссия по ценным бумагам США (SEC) рассматривает криптовалюту как цифровое воплощение ценности, которое распространяется в цифровой форме и может быть использовано как средство обмена, единица учета или средство накопления. К отдельным видам деятельности,

связанным с использованием криптовалюты (например, деятельность по ее продаже и обмену), применяются требования законодательства о банковской тайне. Также лица, осуществляющие данные виды деятельности, должны соблюдать правила ПОД/ФТ и КУС «Знай своего клиента». Операции по выпуску криптовалюты и токенов могут в отдельных случаях быть классифицированы как размещение ценных бумаг, в этом случае к процедуре их выпуска применяются те же требования, что и к размещению традиционных ценных бумаг.

Аргентина является одной из ведущих стран в области использования криптовалюты отчасти из-за валютных ограничений и ограничений движения капитала, которые были отменены новым правительством в 2015 г. Виртуальная валюта определяется в соответствии с аргентинским законодательством как «цифровое воплощение ценности, которая может использоваться для электронной коммерции и чьи функции состоят в том, чтобы сформировать среду обмена и/или единицу учетной записи и/или хранилища стоимости». В июле 2014 г. Управление финансовой разведки Аргентины (UIF), уполномоченный орган по противодействию отмыванию денежных средств, выпустило заявление, предписывающее всем финансовым институтам, осуществляющим операции с «биткоинами и иными виртуальными валютами», направлять сведения о таких операциях в UIF.

В Японии отдельные криптовалюты (Bitcoin и Ethereum) были признаны законным средством платежа в апреле 2017 г. Этот шаг привел к росту спроса на криптовалюту со стороны инвесторов и началу использования биткоинов в качестве одного из способов оплаты в розничных магазинах. Также были законодательно оформлены процедуры ПОД/ФТ и КУС «Знай своего клиента», применимые к организациям, осуществляющим операции с криптовалютой. В процессе подготовки находится законопроект, регулирующий правила бухгалтерского учета для операций с криптовалютой. Понятие криптовалюты разграничено с понятием электронных денег, криптовалюта признается не денежным средством, а оборотоспособной ценностью, которая может быть использована в качестве платежного средства, а также приобретаться как товар без применения местного аналога НДС [6].

Китай в плане регулирования криптовалют – самая интересная страна. С одной стороны, биткоин могут использовать только частные лица, а не предприятия. С другой – это ведущая страна в мире по майнингу криптовалют. Криптовалюта рассматривается как виртуальный товар (неденежный цифровой актив). Законодательный подход к правовому регулированию криптовалютных отношений в Китае находится в процессе становления. С сентября 2017 г. действует запрет на публичное размещение токенов. При этом в Китае разрешены хранение криптовалют для физических лиц и операции с криптовалютой между физическими лицами.

В ноябре 2017 г. в Китае запретили проведение ICO. В правительстве страны считают, что этот способ финансирования «серьезно нарушил экономический и финансовый порядок».

В Сингапуре криптовалюты рассматриваются как актив, а не как средство платежа. Операции с криптовалютой могут облагаться местным аналогом НДС. Сам статус криптовалюты детально не урегулирован, однако существует правовое регулирование отдельных видов деятельности, связанных с обращением криптовалюты. В частности, Валютное управление Сингапура (MAS) выпустило ряд нормативных документов, регулирующих публичное размещение цифровых активов (токенов), а также торговлю ими и применимые требования в области ПОД/ФТ. Криптовалютные биржи подлежат регистрации в MAS и находятся под его контролем.

Южная Корея разрабатывает правила для легализации основных криптовалют, в частности, Bitcoin. Рассматривается возможность пересмотреть действующий Закон об электронных финансовых транзакциях (Electronic Financial Transactions Act), с тем чтобы создать правовую основу для осуществления криптовалютных транзакций. Также обсуждается внесение изменений в налоговое законодательство, в частности, рассматривается возможность обложения криптовалют и операций с ними НДС, налогом на капитал и налогом на дарение.

В августе 2017 г. правительство Австралии внесло на рассмотрение законопроект, регулирующий оборот виртуальных валют в стране. С 30 октября 2017 г. получил королевское одобрение законопроект, согласно которому операции с криптовалютой не облагаются местным

аналогом НДС (GST). Таким образом, криптовалюта, по существу, приравнена к средствам платежа. Ожидается, что законопроект установит некоторые правила оборота криптовалюты.

В настоящее время в РФ ведется активная работа над подготовкой базового нормативно-правового акта, регулирующего правовой статус и порядок обращения криптовалют. Ранее Банк России и Росфинмониторинг неоднократно высказывали позицию об отнесении операций с криптовалютой к сомнительным операциям в соответствии с законодательством о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма.

Изучив мировой опыт восприятия криптовалюты на уровне законодательной власти, можно сделать вывод, что на конец 2017 г. 63% из 60 проанализированных стран имеют благоприятное или в основном благоприятное регулирование криптовалют.

На наш взгляд, такой разброс от полного запрета до легального обращения вполне обоснован. Причины этого мы видим в следующем:

- ♦ криптовалюты являются цифровыми активами. Население должно быть знакомым с цифровыми деньгами и готовым принять их в повседневной жизни;

- ♦ страны должны иметь надлежащие государственные органы, которые стремятся принимать новые разработки и технологии. Те страны, у которых неблагоприятное регулирование, больше озабочены существующими вопросами и склонны запрещать криптовалюты как нечто новое и, возможно, труднорегулируемое.

Анализ показал, что ведущие мировые экономики имеют более благоприятное регулирование данной сферы, что обусловлено в первую очередь спросом населения на криптовалюты. В ближайшем будущем другие экономически развитые страны также внедрят благоприятное регулирование криптовалют. Остальные, по нашему мнению, должны просто принять лучшие мировые практики.

Днем официального признания криптовалют в нашей стране можно считать 16 июня 2017 г., когда президент Казахстана Н.А. Назарбаев на пленарном заседании X Астанинского экономического форума заявил о необходимости создания мировой криптовалюты [4].

Базовую технологию криптовалют – блокчейн активно с недавнего времени начал применять Нацбанк РК для продажи ценных бумаг.

На презентации МФЦА осенью 2017 г. перед казахстанскими и зарубежными СМИ управляющий международным финансовым центром Кайрат Келимбетов рассказал о планах нового центра и что в будущем территория ЕХРО станет криптодолиной [5].

На наш взгляд, Казахстан готов к созданию своей виртуальной валюты уже сейчас, но важно сделать это качественно, так как есть много нюансов. Как шутят трейдеры криптовалюты, наиболее выгодно не торговать и не майнить криптовалюты, а их выпускать. Относительно эмиссии принцип и подход должен быть как и при тенге, но только в электронном режиме, при этом значительно сократятся затраты на эмиссию бумажных денег, инкассацию и прочее. Количество эмиссии и курс криптовалюты будет зависеть от состояния экономики Казахстана.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Wikipedia.com (<https://ru.wikipedia.org/wiki/Криптовалюта>).
- 2 Мусульмане ожидают появления халифской криптовалюты в течение ближайших двух лет: http://www.inform.kz/ru/musul-mane-ozhidayut-poyavleniya-halyal-noy-kriptovalyuty-v-techenie-blizhayshih-dvuh-let_a3081182.
- 3 Регулирование криптовалют: анализ по странам: <https://magazine.fintechweekly.com/articles/cryptocurrency-regulation-a-cross-country-analysis>.
- 4 Зачем нужна криптовалюта: <https://tengrinews.kz/article/553/>.
- 5 Кайрат Келимбетов: МФЦА станет криптодолиной: <http://24.kz/ru/news/economy/item/197394-kajrat-kelimbetov-mfts-a-stanet-kriptodolnoj>.

Аңдатпа

Криптовалюта айналымы инвесторларға көп сұрақ және осы нарықтағы қауіпсіздік пен заңдылығына алаңдаушылықтар тудырады. Барлық елдердің өкметінің алдында криптовалютаның құқықтық мәртебесі жайлы сұрақ туындайды. Кейбір елдер бұл бағытта алғашқы қадамдарын жасады, басқаларында криптовалютаның мәртебесі туралы заңдар әлі де жобалау және талқылау сатысында. Мақалада заң шығарушы билік деңгейінде криптовалютаны қабылдаудың әлемдік тәжірибесіне талдау жүргізілген. 2017 жылдың шілде айының соңында талданған 60 мемлекеттің 63%-ы криптовалютаның жағымды немесе негізінен жағымды реттеулеріне ие. Автордың пікірінше, толық шектеуден, заңды айналымға дейінгі мұндай шашыраңқылық толық негізделген. Криптовалюталар сандық активтер болып табылады. Тұрғындар сандық ақшамен танысып және күнделікті өмірде қабылдауға байып болуы керек. Елдерде жаңа әзірлемелер мен технологияларды қабылдауға ұмтылатын тиісті мемлекеттік мекемелер болуы қажет. Біздің көзқарасымызбен Қазақстан Республикасы өзінің виртуалды валютасын жасауға тап қазір дайын, бірақ оны сапалы жасау маңызды. Эмиссияға қатысты, принцип немесе әдіс теңге кезіндегідей болу керек, тек электрондық режимде, осы тұрғыда қағаз ақша эмиссиясы, инкассация және тағы басқаларына шығындар айтарлықтай азаяды. Криптовалютаның сапасы мен валюта бағамы Қазақстан Республикасының экономика жағдайына байланысты.

Тірек сөздер: криптовалюта, виртуалды активтер, токен, Bitcoin, Litecoin, Ethereum, Coinbox, блокчейн, реттеу.

Abstract

The adoption of crypto currency causes a lot of questions among investors and places in question security and legitimacy of work in this market. The government of all countries discusses the question of the legal status of the crypto currency. Some countries have already taken the first steps in this direction, other countries have laws regulating the status of the crypto currency at the stage of projects and discussions. The article analyses the world experience of adopting the crypto currency at the level of the legislative power, which showed, that at the end of July 2017, 63% of the analyzed 60 countries have favorable or mostly favorable regulation of the crypto currency. According to the authors, such kind of range, from total ban to legal treatment is fully reasonable. Crypto currencies are digital assets. People must be familiar with digital money and ready to adopt them in daily life. Countries should have necessary public authorities, which aim at adopting new developments and technologies. In our opinion, Kazakhstan is ready to create own virtual currencies, however it is important to do it qualitatively. Concerning emission, the principle and approach should be the same as in the case of the tenge, but only in electronic mode, in this case significantly reduce the cost of emissions paper money, encashment and other. The amount of emission and the rate of the crypto currency will depend on the state of the economy of Kazakhstan.

Key words: crypto currency, virtual asset, token, Bitcoin, Litecoin, Ethereum, Coinbox, Blockchain, regulation.

А.А. ДЕМЕСИНОВА,¹
к.э.н., доцент.
Г.М. МОЛДОГАЗИЕВА,¹
к.э.н., доцент.
Г.Т. АПСЕНБЕТОВА,¹
к.э.н.

Южно-Казахстанский государственный
университет им. М. Ауэзова¹

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ В УПРАВЛЕНИИ СЛОЖНЫМИ СИСТЕМАМИ

Аннотация

В статье рассматриваются преимущества и недостатки инструментов исследования социально-экономических систем в условиях рынка. На развитие системы оказывают влияние в различной степени многочисленные внутренние и внешние факторы. SWOT-анализ применяется достаточно широко в процессе управления экономической и социальной сферой общества. При проведении SWOT-анализа наблюдается недостаток информации о важности того или иного фактора. Чтобы повысить вероятность включения в анализ наиболее важных факторов, необходимо привлекать к этому процессу не только экспертов и сторонних специалистов, но и экономистов-математиков, владеющих навыками разработки математических моделей, в том числе корреляционно-регрессионных. Эти два инструмента взаимно дополняют и взаимодействуют друг с другом в процессе управления сложными социально-экономическими системами. SWOT-анализ в динамике даст возможность выбрать факторы, влияющие на развитие изучаемого явления в течение определенного промежутка времени, а корреляционно-регрессионная модель покажет не только степень влияния каждого фактора на изучаемый объект, но и даст информацию о перспективе его развития. И наоборот, при анализе регрессионной модели и ее формировании предоставляется возможность выбрать факторы, влияющие на исследуемое явление, и «отсеять» факторы, не оказывающие на него никакого воздействия. Это послужит информационной базой для включения в SWOT-матрицу основных факторов, оказывающих воздействие на исследуемое явление в течение ряда лет, что, в свою очередь, повысит эффективность стратегического планирования и управления социально-экономической системой в условиях рынка.

Ключевые слова: социально-экономическая система, исследование, факторы, SWOT-анализ, регрессионная модель, взаимодействие.

Важное значение для описания процессов управления играет экономико-математический анализ данных, полученных в процессе функционирования сложной системы. При этом на поведение системы большое влияние оказывают многочисленные внутренние и внешние параметры, которые могут быть в том числе и случайного характера.

В настоящее время SWOT-анализ применяется достаточно широко в различных сферах планирования и управления. Его универсальность позволяет использовать его на различных уровнях и для различных объектов: анализ продукции, предприятия, конкурентов, города, региона и т.д. Этот метод как инструмент управленческого исследования можно использовать для любого предприятия или региона, чтобы исключить его попадание в кризисную ситуацию [1].

Для осуществления SWOT-анализа нужны системные экономические знания, опыт и интуиция. Кроме того, развитие теории анализа и антикризисного управления требует его совершенствования.

При использовании SWOT-анализа в качестве инструмента для обоснования стратегии и тактики, а также реализации проектов необходимо понимать, что он является лишь одним из способов систематизировать уже существующие теории.

При проведении SWOT-анализа необходимо правильно выбрать предмет анализа (например, общую конкурентоспособность, инвестиционную привлекательность предприятия (отрасли, региона), привлекательность отрасли, рынок, обоснование проекта, направление деятельности, рыночные сегменты и т.д.) При проведении анализа от предмета анализа часто отклоняются. Например, оценивая конкурентоспособность предприятия (отрасли, региона), рассматривают факторы конкурентоспособности и др. Итогом такого отклонения обычно является неточная оценка.

Важно также понимать, в отношении кого или чего оцениваются факторы внешней и внутренней среды в качестве сильных и слабых сторон, возможностей и угроз. Например, более низкие цены на каком-то предприятии (регионе) по сравнению с ценами других предприятий (регионов) могут быть сильными сторонами предприятия (региона) с точки зрения потребителей и слабыми из-за упускаемой выгоды и недополученной прибыли с точки зрения экономики и конкурентоспособности предприятия (региона).

При проведении SWOT-анализа существует также проблема недостатка информации, которая заключается в том, что аналитики часто оценивают важные для анализа факторы, не имея достоверной информации о них. Практически невозможно включить в анализ все факторы, влияющие на изучаемый объект. Чтобы максимально увеличить число анализируемых факторов, необходимо привлечь к этому процессу по возможности больше специалистов в качестве экспертов в данной области.

В научных трудах и учебной литературе, рассматривающих проблемы использования SWOT-анализа, описания элементов внутренней среды и внешней среды предприятия носят поверхностный характер, определяя лишь их отдельные направления и не раскрывая степень их влияния на изучаемый объект. В качестве исключения можно выделить группировки, предложенные Симкиным Л. и Диббом С. [2]. Но и она также неполно отражает все стороны деятельности рассматриваемого объекта хотя бы потому, что не включает такой важный блок, как финансы или инновационный потенциал объекта (предприятия).

Рассматриваемых элементов внутренней среды должно быть достаточно для того, чтобы охарактеризовать состояние внутренней среды с различных сторон. Правильная группировка дает возможность аналитику акцентировать внимание на тех или иных аспектах деятельности. В любой экономической системе все тесно взаимосвязано, и достаточно сложно выделить непересекающиеся группы (блоки), и тем не менее использование этих функциональных блоков позволяет увидеть прежде всего слабые стороны. Необходимо полнее учитывать тесную взаимосвязь и взаимодействие некоторых факторов.

Вопросы оценки состояния и прогнозирования внешней среды остаются до сих пор недостаточно решенными в теоретическом плане и не доведенными до реализации на практике. Также отсутствуют методические подходы к совершенствованию SWOT-анализа с учетом регионального и отраслевого компонента. При этом именно недостаточный учет важнейших факторов внешней среды чаще всего приводит к негативным последствиям. Очень важно разработать классификацию факторов внешней среды, вследствие чего применение SWOT-анализа может дать необходимый эффект.

Итак, главные ошибки, допускаемые при проведении SWOT-анализа, заключаются в недостатках, которые имеются у самого инструмента анализа. Например, оценка возможностей и угроз – это всего лишь оценка с определенной долей вероятности на момент их анализа. Возможен вариант, когда возможности будут завышены, а угрозы недооценены. SWOT-анализ не учитывает степень их влияния, а также возможность появления новых возможностей и рисков. Данный инструмент анализа не раскрывает закономерности и тенденции состояния изучаемых факторов. С учетом вышеизложенного использовать данный анализ в качестве единственного инструмента исследования при разработке стратегического плана развития очень рискованно.

Таким образом, следует выделить основные недостатки метода SWOT-анализа.

1. Данный метод принадлежит к группе так называемых инструктивно-описательных моделей стратегического анализа, которые показывают только общие цели, а конкретные мероприятия для их достижения надо разрабатывать отдельно [1].

2. SWOT-анализ не отображает развитие факторов во времени.

3. SWOT-анализ не позволяет сопоставлять и оценивать количественно, а только лишь обозначать.

4. В большей своей части SWOT-анализ не формализован и применяется с привлечением экспертов и специалистов.

5. Отсутствие критериев, оценивающих полноту и достоверность данных для анализа.

6. В числе выбранных для анализа могут оказаться ненужные или, наоборот, не оказаться важные факторы [3].

7. Могут быть приняты неправильные стратегия и тактика деятельности предприятия на основании данных SWOT-анализа.

8. Результаты SWOT-анализа как неформализованного метода представлены в виде качественного описания, что затрудняет его использование в процессе количественной оценки внутренней и внешней среды изучаемого объекта.

9. Результаты SWOT-анализа имеют субъективный характер т.е. зависят от уровня компетенции и профессионализма аналитика.

10. Проведение качественного SWOT-анализа требует привлечения достаточно большого количества специалистов из соответствующих областей и большого объема информации, что требует значительных материальных и трудовых затрат.

Эти недостатки приводят к тому, что применение SWOT-анализа требует дополнительного использования других современных методов исследования (сценарное планирование, матрица БКГ, математическое моделирование и т.д.). Несомненно, для получения точной картины о деятельности объекта и в конечном счете его конкурентоспособности необходимо использовать и традиционные методы управленческого анализа, дающие информацию о динамике обобщающих показателей.

Таким образом, существующая методика SWOT-анализа требует значительного усовершенствования. Усовершенствованная методика должна учитывать условия современных рыночных отношений, характеризующихся повышенной нестабильностью и неопределенностью внешней среды вследствие ужесточения конкуренции, усиления интеграционных процессов, усложнения информационных потоков, а также невозможности с достаточной степенью точности предсказать долгосрочные тенденции.

Для того чтобы SWOT-анализ был более качественным и точным, многие специалисты предлагают следующее [4].

1. Тщательно определить сферу анализа, то есть правильно выбрать предмет анализа.

2. При проведении системного анализа следует оценивать процесс целиком, а не его отдельные элементы, в противном случае возможны ошибки.

3. Одно и то же обстоятельство может оказаться как силой, так и слабостью.

Когда речь идет о товаре (услуге), то сильные и слабые стороны могут считаться таковыми лишь в том случае, если так их воспринимают потребители. Если преимуществ и недостатков слишком много, то их необходимо проранжировать в соответствии с их значимостью с точки зрения потребителей и включить только наиболее важные.

Для того чтобы повысить вероятность включения в SWOT-анализ наиболее важных факторов, необходимо привлекать к данному процессу по возможности больше экспертов и сторонних специалистов.

4. Использовать SWOT-анализ самостоятельно для определения стратегического плана развития, не имея инструмента для управления возможными последствиями неблагоприятного стечения обстоятельств, крайне рискованно.

Необходимо оценивать выбранные для анализа факторы с учетом их развития во времени, а также степени их влияния на изучаемый объект.

Для определения степени влияния внешних и внутренних факторов, рассматриваемых в SWOT-анализе, на изучаемое явление используются различные математические модели. Точное математическое описание процессов управления в большинстве случаев невозможно. В связи с этим возникает задача представления сложных процессов управления набором простых функций, т.е. задача аппроксимации. На практике данные, полученные в результате регистрации рассматриваемых процессов, могут иметь погрешности, порою весьма значительные. В связи с этим возникает целый спектр задач обработки таких данных, например, сглаживание данных, очистка их от шума. Проведение аппроксимации с одновременной статистической обработкой данных обеспечивается методами регрессионного анализа.

Рассмотрим ряд приложений регрессионного анализа к процессам в сложных социально-экономических системах.

Прежде всего отметим, что регрессионная зависимость представляет собой аппроксимирующую функцию, график которой проходит в «облаке» экспериментальных (зарегистрированных) точек таким образом, что суммарная среднеквадратичная погрешность для всех точек является минимальной.

В работе [5] регрессионный анализ применяется для определения зависимости изменения цены от изменения технико-экономических параметров продукции. Регрессионная зависимость определяется по формуле:

$$P = f(x_1, x_2, \dots, x_n),$$

где P – цена продукции;

x_1, x_2, \dots, x_n – параметры изделия.

Метод регрессионного анализа в этом случае позволяет моделировать изменение цен в зависимости от параметров изделий, определять аналитическую форму связи стоимости и характеристик продукции и использовать полученные уравнения регрессии для определения цен изделий, входящих в параметрический ряд.

Построение регрессионной зависимости изменения цены от технических параметров включает следующие этапы:

- ♦ отбор параметров, в наибольшей степени влияющих на цены изделий параметрического ряда;
- ♦ выбор формы изменения цен в зависимости от параметров;
- ♦ построение системы уравнений в соответствии с принятыми базовыми функциями;
- ♦ расчет коэффициентов регрессионной зависимости цен от параметров для параметрического ряда.

При этом могут быть использованы различные уравнения регрессии:

- ♦ линейное: $y = a_0 + \sum_{i=1}^n a_i x_i$

- ♦ степенное: $y = a_0 \prod_{i=1}^n x_i^{a_i}$

- ♦ параболическое: $y = a_0 + \sum_{i=1}^n a_i x_i + \sum_{i=1}^n b_i x_i^2$

Все перечисленные модели представляют степень влияния всех факторов, как положительных, так и отрицательных, внутренних и внешних, на состояние изучаемого явления. x_1, x_2, \dots, x_n – значения факторов, выбранных исследователем для изучения их влияния на зависимую переменную (изучаемое явление): $a_1, a_2, a_3, \dots, a_n$ – коэффициенты, отражающие степень воздействия факторов на значение исследуемого показателя (независимой переменной); a_0 – коэффициент, показывающий степень влияния всех остальных факторов, влияющих на изучаемое явление. Знаки «-», «+», стоящие перед коэффициентами значений факторов, показывают их положительное или отрицательное воздействие на значение изучаемого показателя. Отрицательное значение коэффициента a_0 показывает на преобладание влияния отрицательных факторов над положительными факторами, влияющими на изучаемое явление. Это должно послужить сигнальной информацией для лица, принимающего управленческие решения. Ему необходимо срочно выявить проблемы и определить пути их решения. В противном случае это может привести к катастрофическому состоянию объекта управления. Чем меньше значение коэффициента a_0 , тем меньше степень влияния остальных неучтенных исследователем факторов. А также оно может означать, что в математической модели учтено максимальное количество x_1, x_2, \dots, x_n факторов, влияющих на изучаемое явление.

Так, например, в результате анализа объема производства электроэнергии в Казахстане в зависимости от инвестиций за 2010–2015 гг. была сформирована следующая однофакторная модель:

$$Y = 67,8 + 0,05 * x_1, \tag{1}$$

где Y – объем выработки электроэнергии, млрд квт.ч.;

x_1 – инвестиции в электроснабжение, подачу газа, пара и воды и воздушное кондиционирование, млрд тенге.

Согласно модели (1) рост инвестиций в 1 млрд тенге обеспечивает увеличение выработки электроэнергии объемом в 0,05 млрд квт.ч. Остальные 67,8 млрд квт.ч. обеспечивают другие факторы внешней и внутренней среды отрасли электроэнергетики. Значение 67,8 со знаком «+» означает, что влияние положительных факторов сильнее влияния отрицательных факторов. Следовательно, если сохранится такая положительная тенденция, то отрасль электроэнергетики получит развитие и в ближайшей перспективе.

В условиях неопределенности и риска при кризисе многие закономерности в развитии социально-экономической системы теряют свою устойчивость. Значения $a_1, a_2, a_3, \dots, a_n$, а также a_0 могут также измениться.

Метод регрессионного анализа успешно применяется в рыночной экономике. Предположим, фирма, производящая автомобили, разработала новую модель легкового автомобиля. Перед тем, как запустить эту модель в производство, фирма желает определить будущую прибыль. Для этого она должна определить будущую цену своего автомобиля, которую «примет» рынок. Допустим, в данный момент на рынке реализуется 30 моделей автомобилей. Используя данные по этим моделям, можно построить уравнение регрессии, характеризующее зависимость цены от основных потребительских параметров. Полученную регрессию фирма может использовать для прогноза цены на свою модель и для определения прибыльности ее производства. Более того, она может использовать это уравнение регрессии при установлении первоначальной (пробной) цены на свою новую модель. Возможно, эта цена окажется завышенной, а объем продаж – ниже планируемого фирмой. В этом случае фирма может несколько понизить цену, либо улучшить модель при неизменной цене, либо увеличить расходы на рекламу, либо снять модель с производства. Первоначальная цена может оказаться заниженной, и возникает дефицит автомобилей новой модели. В этом случае фирма может повысить цену.

Исходя из вышеизложенного, следует, что для повышения эффективности менеджмента как на уровне отрасли, так и на уровне предприятия необходимо использовать различные инструменты, такие, как SWOT-анализ и корреляционно-регрессионные модели. Эти два инструмента взаимно дополняют и взаимодействуют друг с другом в процессе управления сложными социально-экономическими системами. SWOT-анализ в динамике даст возможность выбрать факторы, влияющие на развитие изучаемого явления в течение определенного промежутка времени, а корреляционно-регрессионная модель покажет не только степень влияния каждого фактора на изучаемый объект, но и даст информацию о перспективе его развития. И наоборот, при анализе регрессионной модели и ее формировании предоставляется возможность выбрать факторы, влияющие на исследуемое явление, и «отсеять» факторы, не оказывающие на него никакого воздействия. Это послужит информационной базой для включения в SWOT-матрицу основных факторов, оказывающих воздействие на исследуемое явление в течение ряда лет, что, в свою очередь, повысит эффективность стратегического планирования и управления социально-экономической системой в условиях рынка.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Воронина В.М., Кокарев Д.В. SWOT-анализ как современный инструмент исследования в целях антикризисного управления // Слияния и поглощения. – 2007. – № 6(52). – С. 49.
- 2 Дибб С., Симкин Л. Практическое руководство по сегментированию рынка. – СПб.: Питер, 2002. – 240 с.
- 3 Гольдштейн Г.Я. Основы менеджмента: учеб. пособие. – Изд. 2-е, доп. и перераб. – Таганрог: ТРТУ, 2003. – 350 с.
- 4 Егоров А. Рисуем риски: SWOT-матрица без перезагрузки // The Chief. – 2009. – № 10(84). – С. 40.
- 5 Использование регрессионного анализа для исследования процессов управления сложными системами: метод. указания / сост. А.Б. Прокофьев, Е. В. Шахматов. – Самара: СГАУ, 2005. – 23 с.

Аңдатпа

Мақалада нарық жағдайда әлеуметтік-экономикалық жүйелерді зерттеу құралдарының артықшылықтары мен кемшіліктері қарастырылады. Жүйе дамуына әртүрлі дәрежеде көп санды ішкі және сыртқы факторлар әсер тигізеді. SWOT-талдау қоғамның экономикалық және әлеуметтік саласын басқару үдерісінде

әжептәуір кең. SWOT-талдау жүргізуде о да, бұ да фактордың маңыздылығы туралы ақпараттың жетіспеушілігі байқалады. Ең маңызды факторларды талдауға қосу ықтималын күшейту үшін сол үдеріске сарапшылар мен шеттегі мамандарды ғана емес, математикалық, соның ішінде корреляциялық-регрессиялық модельдерді жасау дағдыларды меңгере алатын экономист-математиктерді де тарту керек. Осы екі құрал күрделі әлеуметтік-экономикалық жүйелерді басқару үдерісінде бір-бірін толықтырады және өзара әрекет жасайды. SWOT-талдау әсер ететін факторлардың дамуы, зерттелетін құбылыстар динамикасы белгілі бір уақыт кезеңі үшін таңдауға мүмкіндік береді, ал корреляциялық-регрессиялық модель зерделенетін объектке әр фактордың әсер ету дәрежесі, сонымен қатар оны даму болашағы туралы ақпаратты береді. Керісінше, регрессиялық модельді және оның қалыптасуын талдағанда зерттеу құбылысына әсер ететін факторларды таңдауға болады және оған ешбір әсер етпейтін факторларды «елеп тазартуға» болады. Бұл SWOT матрицасына бірқатар жылдар бойы зерттеліп жатқан құбылысқа әсер ететін негізгі факторлардың қосылуы үшін ақпараттық база болып табылады, бұл өз кезегінде нарықтағы стратегиялық жоспарлау мен әлеуметтік-экономикалық жүйеде басқарудың тиімділігін арттырады.

Тірек сөздер: әлеуметтік-экономикалық жүйе, зерттеу, факторлар, SWOT-талдау, регрессиялық модель, өзара әрекет.

Abstract

The article considers the advantages and disadvantages of research tools of socio-economic systems in the conditions of the market. The development of the system is affected to varying degrees by numerous internal and external factors. SWOT-analysis is used widely in the management of the economic and social sphere of society. In carrying out the SWOT-analysis there is a lack of information about the importance of one or another factor. To increase the probability of inclusion in the analysis of the most important factors not only experts and outside experts, economists and mathematicians, with skills to develop mathematical models, including correlation and regression should be involved. These two tools complement and interact with each other in the management of complex socio-economic systems. SWOT analysis in dynamics will give the chance to choose the factors influencing development of the studied phenomenon during a certain period, and the correlation and regression model will show not only extent of influence of each factor on the studied object, but also it will give information on the prospect of his development. And, on the contrary, in the analysis of regression model and its is given opportunity to choose the factors influencing the studied phenomenon and «to eliminate» the factors which do not have any impact. It will form the information base for inclusion of the major factors making impact on the studied phenomenon in a SWOT matrix for a number of years that, in turn, will increase efficiency of strategic planning and management of social and economic system in the market conditions.

Key words: socio-economic system, research, factors, SWOT-analysis, regression model, interaction.

ҚАЗАҚСТАН ТӘЖІРИБЕСІНДЕГІ ИСЛАМДЫҚ ҚАРЖЫНЫҢ ДАМУ БОЛАШАҒЫ

Аңдатпа

Соңғы он жылда жаңашыл бизнес исламдық қаржы құралдарына ерекше мән беруде. Алдымен, экономикадағы дағдарыс кезінде «стресс төзімділігімен» байланысты. Жылдан жылға исламдық қаржы институттары мен құралдары азиаттық елдерден ғана емес, экономикалық дамыған елдерде де артуда. Посткеңестік кеңістікте Қазақстан бизнесте исламдық қаржы құралдарын қолдануда белгілі жетістіктерге жетті. Исламдық қаржыландырудың перспективалы бағытта дамуы Қазақстанның стратегиялық даму жоспарында көрсетілген. Сондықтан да біздің еліміздің басты мақсаты исламдық қаржыны барынша дамыту және исламдық қаржы құралдарын кеңінен қолдану. Қазіргі таңда бұл бағытта барынша шаралар жүзеге асырылуда. Мысалы «Ауыл шаруашылығын қаржылай қолдау қоры» АҚ құрылуы, оның мемлекеттік басты саясатты жүргізуі және ауыл шаруашылығы субъектілерін «Мурабаха» бағдарламасы аясында қаржыландыруын айтсақ болады. Ауыл шаруашылығы, басқа бизнес салалары және ондағы кәсіпкерлер ел экономикасының дамуында жетекші орынға ие. Дамыған мемлекеттерде шағын және орта бизнес үлесі ЖІӨ-нің 60–70% құрайды. Қазақстан – мүмкіндіктері мол дамушы мемлекет. Сондықтан мақалада исламдық қаржы құралдарының басқа да түрлерін белсенді қолдану ұсынылады: мушарака, салам, иджара, мурабаха. Бұл құралдардың әрқайсысының өзіндік ерекшеліктері бар. Мысалы, Мушарака құралы серіктестер үшін жағдайлар жасап және бизнесті нығайта түседі. Мурабаха и Салам келісімдері жаңа (маусымдық) өндіріс үшін бастапқы капиталды иелену мүмкіндіктерін береді. Иджара шағын және орта бизнесті қаржыландырудың альтернативтік көзі.

Тірек сөздер: исламдық қаржыландыру, құралдар, мушарака келісім-шарттары, салам мәмілері, иджара, мурабаха.

Соңғы онжылдықта әлемде болып жатқан экономикалық процесстердің, сондай-ақ, әлемдік экономиканың жаһандануы ең алдымен экономикалық және іскерлік байланыстар мен мемлекеттер мен компаниялардың және тағы басқа көптеген факторлардың тығыз байланысымен, бизнес-процесстердің хеджирлеу қажеттілігіне шарт қояды. Сонымен қатар, жағдай әлемдік қаржы дағдарысы және оның салдарынан көптеген әйгілі компаниялардың банкрот болуы жағдайды қиындата түсіреді.

Сондықтан, көптеген әлемдік қауымдастықтар барған сайын салыстырмалы жаңа қаржы құралдары – исламдық қаржы өнімдеріне назар аударуда. Анықталғандай, исламдық қаржы өнімдері ғана әлемдік қаржы дағдарысының күйзеліністеріне иммунды болды.

Дәстүрлі нарықтық экономикаға қарағанда ислам экономикасы исламның постулаттарына негізделеді сондықтан, барлық іскерлік қарым-қатынас негізі Шариат принциптері болып табылады. Бұл принциптер Аллаһ алдында міндеттерін орындау және қоғамдық өнім өндіру, ұдайы өндіріс барысында барынша әділетсіздікті болдыртпауға бағытталған.

Ислам экономикасының нарықтық экономикадан ерекшелігі – максималды табыс табу мақсатында пайда болатын қоғамға зиянды нәтижелерді болдыртпас үшін арнайы механизмдер қолдануында. Бірінші кезекте, «исламдық» экономика алыпсатарлық мәмілелерге және нақты активтер негізінде бизнес жүргізуге жол бермейді. Нақты қосылған құн нақты өндіріске негізделеді деп саналады және қаржылық ақша құралдарын сату негізінде пайда табу туралы сөз де болмау қажет.

Ислам экономикасының нарықтық экономикадан ерекшелігі адамзаттың максималды табыс табу мақсатындағы пайда болатын қоғамға зиянкестерді болдыртпас үшін арнайы механизмдер қолдануында. Бірінші кезекте, «исламдық» экономика ақшамен байланысты алыпсатарлық мәмілелерге және нақты активтер негізінде бизнес жүргізуге жол бермейді. Нақты қосылған құн нақты өндіріске негізделеді деп саналады және қаржылық ақша құралдарын сату негізінде пайда табу туралы сөз де болмауы қажет.

Қазақстанда исламдық қаржыландыруды құру және қалыптастыру туралы заңдар 2010 жылы қабылданды. «Исламдық қаржыландыруды дамытудың–2020 жылға дейінгі жол

картасында» исламдық қаржыландыруды дамытуға ерекше мән беріліп, басты бағыттары көрсетілген. Оларға мыналар жатады:

- 1) республикадағы исламдық қаржыландыруды дамытудың және исламдық банкинкке қатысты нормативті-құқықтық құжаттарды жетілдіру;
- 2) исламдық институттармен халықаралық экономикалық байланыстардың дамуы;
- 3) исламдық қаржылық өнімдер нарығының дамуына жәрдемдесу;
- 4) кең көлемде жәрдемдесу және инвестицияларды қаржыландыратын ұқсас қайнар көздер туралы ақпараттық-түсіндірмелі жұмыс және т.б.

Республиканың 2020 жылы стратегиялық жоспарына сәйкес, елімізде Исламдық өңірлік қаржы орталығын құруды жоспарлап отыр [1]. Қазіргі таңда Қазақстанда Al Hilal (Абу-Даби қ.) банкінің еншілес банкі «Исламдық «Al Hilal» банкі» жұмыс істейді. Банктің клиенттері негізінен ірі ұлттық компаниялары болып табылады, ал шағын және орта бизнесті (ШОБ) қаржыландыру мүлдем қарастырылмаған [2].

Халықаралық нарықта Қазақстанның төмен бәсекеге қабілеттілігі, экономиканың шикізаттық бағыттылығы, дамымаған қаржы нарықтары құрылымдық және институционалдық реформаларды жүргізілу керектігін білдіреді. Сондықтан Қазақстан өз стратегиялық дамуында жетекші рөлдегі жеке сектор болып табылатын экономикалық дамудың әртараптандырылған жолын таңдады. Тұрақты дамушы мемлекеттерде кәсіпкерлік басты бағытта және сондай мемлекеттерде кәсіпкерлік ЖІӨ-нің 70–75% құрайды. Экономика дамуына белсенді ат салыса отырып, шағын және орта бизнес экономиканың бәсекеге қабілеттілігіне, елдің саяси және әлеуметтік қорғанысына да әсер етеді.

Қазақстан экономикасындағы болып жатқан өзгерістер шағын және орта бизнестің оң өзгерісіне әкелуде. Жылдан жылға шағын және орта кәсіпорындар артып, ондағы жұмысшылар саны мен шығарылған өнімдер де артуда. 2011 жылы шағын және орта бизнестің еліміздің ЖІӨ-гі үлесі 10,5%, 2016 жылы 26,5% құрады [3].

Мемлекеттің орталықтандырылған қаражаттарымен қаржыландыру және оларды ысырап жасау тиімді әдіс емес. Сондықтан кәсіпкерлікті қолдаудың жаңа бағыттарын іздестірген жөн.

Сондай құралдардың біріне мушарака, салам, иджара, мурабаха сияқты исламдық қаржы құралдарын жатқызуға болады [4]. Келісімдердің осы түрлерінің мүмкіндіктерін қарастырайық.

1. Әлемде кең таралған исламдық қаржы құралы Мушарака болып саналады. Бұл құралдың ерекшелігі жаңа бизнесті ұйымдастыруға және шағын кәсіпкерлікті құруға мүмкіндік береді. Кәсіпкерліктегі бизнесте тиімді әріптестік механизмін ұйымдастыруды пайдаланғанда Мушарака ШОБ дамытудың өте тиімді құралы болып табылады.

Мушарака келісімі тең әріптестік қатынасқа негізделген. Бұндай әріптестік пайда табу мақсатында заттай, еңбек, қаржылық ресурстардың бірігіуін білдіреді.

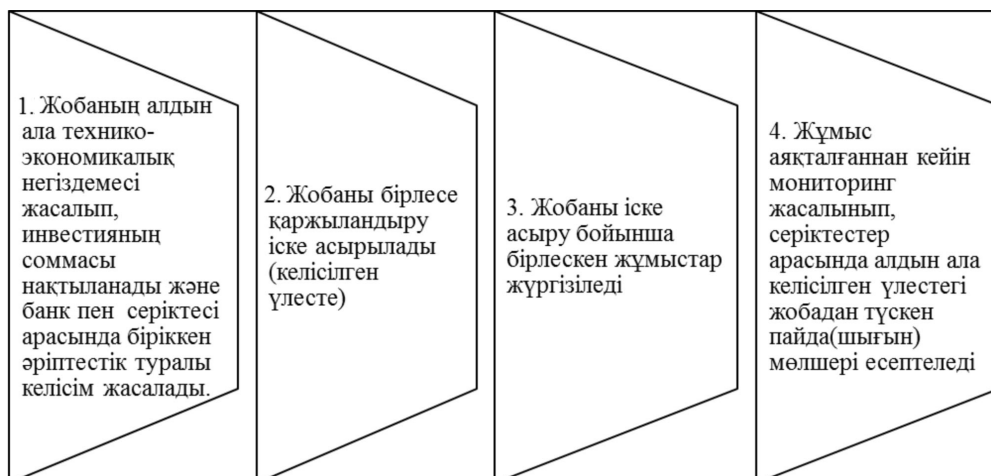
Мушарака келісімінің негізі болып қандай да бір бизнес жоспарды (инвестициялық жоба) іске асыру мен ол жоспарды қаржыландыруды, одан пайда табуды қаржылық институт пен клиент біріге жүзеге асыруында (1 сурет, б. 139). Пайда қаржы институты мен кәсіпорын арасында алдын ала келісілген үлесте бөлінеді. Шығыны әріптестікке ену кезіндегі қосқан үлестері бойынша бөлінеді.

Мушарака келісімінің ерекшелігі серіктестер біріге инвесторда, инвестициялық жобаны орындаушы ретінде бола алады. Жобада бірнеше тәуелсіз серіктестер қатыса алады.

Мушарака келісімін қолдана отырып кәсіпкерліктің жаңа түрлерін ашуға болады. Мысалға, жеке картинг үшін автомобилдер сатып алу. Отандық банктік жүйе арқылы бұндай қаржыландыру түріне автонесиелендіру жатқызса болады. Мушарака жағдайында жеке тұлға тек автомобильді сатып алып қана қоймай өз бизнесін құра алады. Халықты жұмыспен қамтамасыз ете отырып Мушарака болашақта бірлескен кәсіпкерлік үлесті толықтай сатып алуға мүмкіндік береді. Ол сондай-ақ кәсіпкерге ғимараттар, өнеркәсіп объектілері мен құралдарын жалға алмай сатып алуда қолданылады. Кәсіпкерліктің бұндай түрі бизнестің жаңа нысанын ұйымдастыруға мүмкіндік береді.

Қазақстанда ірі инновациялық жобалар мен стартаптарды қолдауда мемлекеттік қолдаудың белгілі түрлері қолданылады. Көбінесе, кәсіпкерлердің өз бизнесін құру және нығайтуда

басты даму институттарының серіктестігі арқылы жүзеге асады. Мысалы, Технологиялық даму жөніндегі ұлттық агенттік, Қазақстан Республикасының Инвестициялық қоры бизнесте ұзақ мерзімге серіктестік ретінде құрылады.



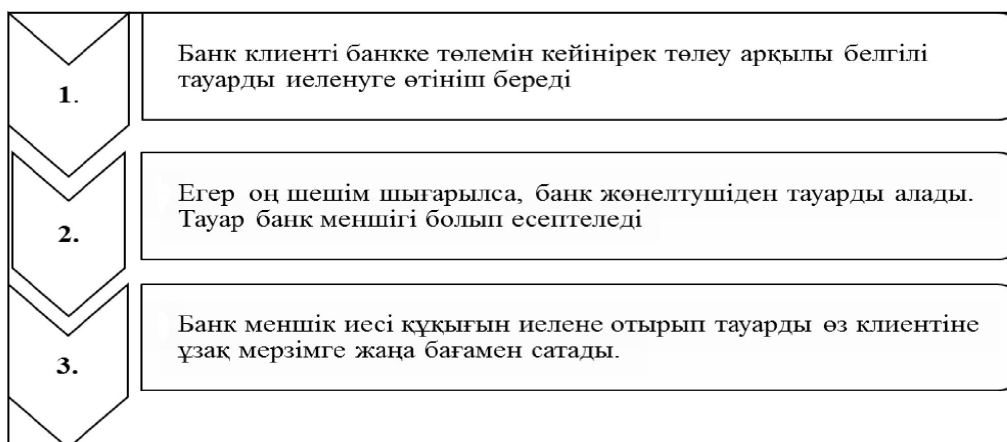
Сурет 1 – Мушарака келісімін пайдаланған кездегі бизнес-процесс

2. ШОБ дамытудың тиімді құралы ретінде Салам келісімі жұмыс істей алады. Салам келісімінің мәні болашақта активтерді жеткізуді есепке алатын мәмілені қаржыландыру түсіндіріледі. Сонымен бірге қаржыландырушы жақ кішігірім фермерлер мен саудагерлерге керекті айналым капиталын иеленуге мүмкіндік береді.

Бір жағынан Салам қаражат тартудың баламалы көзі болса, екіншіден жаңа (маусымдық) өндіріске бастапқы капиталы. Сондықтан да бұл құрал Қазақстанның ауыл шаруашылығында оңтайлы.

3. Жаңа өнеркәсіпті ашу үшін негізгі құралдар мен бастапқы капитал қажет. Бұл бағытта Иджара келісімі қажеттірек. Тәжірибеде Иджара лизингтік қаржыландырумен ұқсас. Иджараның ерекшелігі жалға беруші амортизациялық, салық, сақтандыру төлемдеріне арналған шығындардың бәрін өз мойнына алады. Жалға алушы тек жалға алынған мүлікке ұқыптылықпен қарап жалға алу төлемдерін уақытылы төлесе болғаны. Жалға алу уақыты аяқталғанда Иджара уа-Иктина келісімі бойынша активтің қалдық құны бойынша сатып алуына немесе қайтарымсыз негізде берілуі ықтимал. Бұл келісім түрі ШОБ салаларының барлығында қолданылады. Сондықтан да оны қолдану жылжымалы және қымбат жылжымайтын мүлікті жалдауда тиімді.

4. Егер кәсіпкер активтерді иеленуде қаражаттары жетіспеген жағдайда қаржыландырудың әдісі болып Мурабаха келісімі саналады (2 сурет).



Сурет 2 – Мурабаха келісімін қолданғандағы бизнес-процесс

Мурабаха келісімдегі бизнес-процесс тұтыну несиесіне ұқсас. Бірақ бұл құралдың экономикалық мәні жоғары. Мурабаха сонымен қатар кәсіпкерлікті қолдау құралы.

Ауыл шаруашылығы – Қазақстан экономикасының негізгі және дамушы саласы. Қазақстанның аграрлы секторы жоғары эксперт мүмкіндіктері мен инвестицияны енгізту үшін жоғары потенциалға ие. Азық-түлік қажеттілігі жыл сайын артуда. Ал бізге осы мүмкіндікті жібермеу керек [5].

2012 жылы Қазақстанда «Ауыл шаруашылығын қаржылай қолдау қоры» АҚ құрылып, Исламдық даму банкі арқылы ауыл кәсіпкерлеріне «Мурабаха» бағдарламасы негізінде қаржылар берілді.

Кесте 1 – 2013–2015 жж. аралындағы «Ауыл шаруашылығын қаржылай қолдау қоры» АҚ қызметінің негізгі көрсеткіштері

Негізгі көрсеткіштер	2013 ж.	2014 ж.	2014 жыл 2013 жылға %-бен	2015 ж.	2015 жыл 2014 жылға %-бен
Несиелік қоржыны (млн. тенге)	38 118	57 133	49,8	69 204	21,1
Белсенді қарыз алушылар саны (адам)	19 395	24 537	26,5	28 941	17,9
Берілген қарыз (саны)	11 594	13 428	13,6	8 354	-60,7
Берілген қаражаттар көлемі (млн. тенге)	29 678	38 590	15,8	27 335	-41,1
Жұмыспен қамту (адам)	9 570	14 216	48,5	13 505	-5,1

Мәліметтерді талдасақ, несиелік қоржынның өскендігіне қарамастан қарастырылып отырған уақытта берілген қаражаттар көлемі 2014 жылмен салыстырғанда 2015 жылы 41,1% төмендеген. 2015 жылы берілген қарыздар саны да төмендеген, яғни «Мурабаха» бағдарламасын жүргізуде төмендеу сипатталады. Бірақ қазіргі таңда бұл Қор ауыл шаруашылығы мен жеке кәсіпкерлікті қаржыландырушы жалғыз ұйым болып саналады. Қордың қатысуымен 2007 жылы ауыл тұрғындарын микронесиелеу ұйымдары бес есеге артып, микронесиелеу ұйымдары жүйесі арқылы қаржыландырудың жылдық көлемі он еседен жоғары болды, микронесиелеудің орташа қойылымы төмендеді. Капиталға қолжетімділік ауылдық микробизнестің дамуына оңтайлы әсер етіп, күнкөріс минимумынан төмен халықтың табысы 45,6 дан 6,1% азайды.

2005 жылдан бастап Қор ауыл кәсіпкерлеріне 85 млрд теңгеден астам 90 мың қарыздар берілді. Соның негізінде 85 мың адам жұмыспен қамтылды. 1.01.2017 жылы «Ауыл шаруашылығын қаржылай қолдау қоры» АҚ қоржынында несиелеудің 16 бағдарламасы енгізілген.

Шағын шаруа қожалықтары мен отбасылық шаруа қожалықтарының, жеке кәсіпкерлердің қаржыландыруға қол жеткізуі бизнесті бастаудағы қаражат қажеттіліктерімен шамалас. ЭБДҰ эксперттерінің соңғы бағалауы бойынша, Қазақстандық үй шаруашылықтарының несиелері ЖІӨ 10% аспайды, ал бұл көрсеткіш Канада, АҚШ пен Ұлыбританияда ЖІӨ 80% артық.

Сөзсіз, аграрлық секторды уақтылы мемлекеттік шешу үшін оны жақсартуға бағытталған іс-шаралар қабылданып, қаржыландыру көлемі артып, жаға мемлекеттік бағдарламалар мен механизмдер іске асырылуда. Статистикалық мәліметтердің көрсетілуі бойынша жылдан жылға жалпы өнімді өндіру көлемі, ұлттық өндіріске шетелдік инвестиция артып, жаңа ауылшаруашылық объектілер құрылып, яғни жалпы динамикасы оң өзгерістерге ие болуда. Бірақ қолданыстағы шаралар жеткіліксіз, себебі күн тәртібінде шетелдік өнімдердің артуы, азық-түлік тауарлардың бағасының өсуі және ауылшаруашылық өнімдерін экспорттау механизмі мен құрылымының өзгермеуі және т.с.с. мәселелер шешілмеуде. Республикамызда бизнесті қаржыландыруға исламдық құралдарды кеңінен енгізту мемлекеттік қаржыландыру және субсидиялаудың баламасы ретінде қолданылар еді.

- 1 Рязанцева Н. Проблемы развития малого и среднего бизнеса в Казахстане: group-global.org. – 2015.
- 2 Арыстанов А. Біздің барлық жобалар ұзақ мерзімді, сондықтан қалыптасқан жағдайға қарамай, жүзеге асып келеді / Қазақстан стратегиялық зерттеулер институты, 2009: / <http://kisi.kz>.
- 3 «Al Hilal» Ислам Банкі». Ресми сайты: /<http://www.alhilalbank.kz>.
- 4 Оналтаев Д.О. Исламские финансы: учеб. пособие. – Алматы: Тауғуль-Принт, 2015. – С. 282.
- 5 «Ауыл шаруашылығын қаржылай қолдау қоры». Қаржылық көрсеткіштері: //www.kazagro.kz/kk/web/fond.

Аннотация

В последнее десятилетие современный бизнес проявляет особый интерес к исламским финансовым инструментам. Прежде всего это связано с их «стрессоустойчивостью» перед кризисными явлениями в экономике. С каждым годом увеличивается количество исламских финансовых институтов и инструментов не только в азиатских странах, но и в экономически развитых странах. На постсоветском пространстве Казахстан имеет определенные успехи по применению инструментов исламского финансирования для бизнеса. Перспективные направления развития исламского финансирования отражены в стратегических планах развития Казахстана. Поэтому ключевой целью нашего государства является всемерное развитие исламских финансов и широкое применение инструментов исламского финансирования в Казахстане. На сегодняшний день в этом направлении сделано немало. Так, большого внимания заслуживает создание АО «Фонд государственной поддержки сельского хозяйства», который проводит активную государственную политику и финансирует субъекты сельского хозяйства по программе «Мурабаха». Сельское хозяйство, другие сферы бизнеса и занятые в нем предприниматели занимают важное место в развитии экономики нашей страны. В развитых странах доля малого и среднего бизнеса в ВВП страны занимает 60–70%. Казахстан – это развивающаяся страна с большими возможностями. Поэтому в статье предлагается активно применять и другие виды исламских инструментов: мушарака, салам, иджара, мурабаха. Каждый из этих инструментов имеет свои преимущества. К примеру, применение мушарака создает условия для партнерства и укрепления бизнеса. Сделки мурабаха и салам предоставляют возможность приобрести стартовый капитал для нового (сезонного) производства. Иджара также является альтернативным источником финансирования малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: исламские финансы, инструменты, контракты мушарака, сделки салам, иджара, мурабаха.

Abstract

In last ten years modern business pays a special attention to Islamic financial instruments. The main reason for that lies in their “stress resistance” to economic crises. Each year the amount of Islamic financial institutes and instruments increases in Asian countries, as well as in economically developed countries. Among the former Soviet Union countries Kazakhstan has certain progress in implementation of Islamic financial instruments into business. Perspective directions in Islamic finances development are considered in Strategic plan of Kazakhstan development. That is why main goal of our country refers to a comprehensive development of Islamic finances and their wide use all over Kazakhstan. For example, “Fund of State support of Agriculture” JSC was established to carry out active State policy and finances agriculture parties under program “Mubaraha”. Agriculture, other business spheres and engaged entrepreneurs take important place in economic development of our country. In developed countries the share of small and middle enterprises in GDP composes around 60–70%. Kazakhstan is an emerging market with broad opportunities. That is why the Article advises to use other types of Islamic instruments such as Musharaka, Salam, Idjara, Murabaha. Each of these instrument has its own advantages. For example, Musharaka gives conditions for partnership and business strengthening. Transactions under Murabaha and Salam provide an opportunity to gain starting capital for new (seasonal) production. Idjara also gives alternative funding resources for small and middle business.

Key words: islamic finance, instruments, musharaka contracts, salam deals, idjara, murabaha.

Ш.А. ОМАРОВА,¹
К.Э.Н., доцент.
З.К. ЖАНЫБАЕВА,¹
К.Э.Н.
Г.Б. АЛИНА,¹
К.Э.Н.

Казахский университет экономики, финансов
и международной торговли (г. Астана)¹

О НОВОЙ СИСТЕМЕ ОРГАНИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ И ГОСУДАРСТВЕННОГО АУДИТА В КАЗАХСТАНЕ

Аннотация

В статье исследованы вопросы содержания и организации государственного финансового контроля в связи с принятием Закона Республики Казахстан «О государственном аудите и финансовом контроле». Актуальность рассматриваемой проблемы обусловлена необходимостью усиления контроля за использованием денежных средств государственного бюджета. Ранее в соответствии с бюджетным законодательством государственный финансовый контроль представлял единое целое как форма финансового контроля. С принятием названного закона с 1 января 2016 г. государственный финансовый контроль осуществляется в форме государственного аудита и финансового контроля. Цель государственного аудита – анализ, оценка, проверка эффективности управления и использования бюджетных средств и активов государства и субъектов квазигосударственного сектора. Финансовый контроль осуществляется как деятельность государственных уполномоченных органов, направленная на устранение выявленных в ходе государственного аудита нарушений. В статье показано, что в целях контроля достижения поставленной цели, повышения результативности государственных программ необходима разработка статистического учета их исполнения, где в основу будут положены показатели достижения. Принятие государственных программ определяет необходимость разработки администраторами программ специфических показателей, характеризующих степень достижения цели и ожидаемых результатов. Авторами исследованы содержание государственного финансового контроля с учетом теории финансового контроля, а также ранее действующего механизма его осуществления, сделаны выводы и внесены предложения в части практики его совершенствования.

Ключевые слова: финансовый контроль, аудит, бюджет, механизм, бюджетный кодекс, программы, расходы, поступления в бюджет.

В Послании Президента Республики Казахстан «Казахстан в новый глобальный реальности: рост, реформы, развитие» от 30 ноября 2015 г. отмечается: «Жить по средствам» – это наш проверенный принцип и правильная модель бюджетной политики, особенно в условиях влияния глобального кризиса. Сейчас мы констатируем снижение налоговых поступлений в бюджет почти на 20 процентов. Объемы уплаты НДС упали на четверть, а по корпоративному налогу на доходы – на 13 процентов. Повышение налогов – не выход из сложившейся ситуации. Это будет означать лишь дополнительное давление на бизнес. Нам необходимо пересмотреть всю систему государственных доходов и расходов» [1].

В связи с этим возникает необходимость в полной мере реализации принципа экономии средств. С точки зрения финансового контроля это означает необходимость усиления государственного финансового контроля, который обеспечит эффективность функционирования государственной финансовой системы.

Теория финансов определяет финансовый контроль как функцию уполномоченного органа, целью которой является вскрытие отклонений от принятых стандартов законности и эффективности управления финансовыми ресурсами, а при наличии таких отклонений – своевременное принятие соответствующих корректирующих и превентивных мер.

Так, по мнению экономистов Омирбаева С.М. [2, с. 571], Перекрестова Л.Д., Романенко Н.М. [3, с. 406] финансовый контроль – контроль законодательных и исполнительных органов власти всех уровней, а также специально созданных учреждений за финансовой деятельностью всех экономических субъектов: государства, предприятий и учреждений.

Государственный финансовый контроль предназначен для реализации финансовой политики государства, создания условий для финансовой стабилизации.

Виды контроля классифицируются в зависимости от того, кто его осуществляет: государственный контроль; ведомственный контроль; общественный контроль; независимый контроль; внутрихозяйственный контроль; гражданский контроль.

На практике финансовый контроль организуется и проводится посредством принятия нормативных правовых актов, которые регламентируют содержание и механизм его использования.

Содержание, цель и процедуры государственного финансового контроля сформулированы в Законе Республики Казахстан от 12 ноября 2015 г. № 392–V ЗРК «О государственном аудите и финансовом контроле» [4].

Ранее, до принятия названного закона государственный контроль за исполнением бюджета регламентировался Бюджетным кодексом Республики Казахстан. Бюджетный кодекс определял формы финансового контроля, осуществляемого законодательными (представительными), исполнительными органами власти, а также процедуры подготовки, рассмотрения и отклонения отчета об исполнении бюджета. Пунктом 1 статьи 135 Бюджетного кодекса по состоянию на 1 января 2015 г. определялось, что государственный финансовый контроль осуществляется органами государственного финансового контроля в целях выявления, устранения и недопущения нарушений объектами контроля бюджетного и иного законодательства Республики Казахстан. Приведенное определение финансового контроля регламентирует субъект, его проведение, цель контроля.

Таким образом, бюджетное законодательство определяло финансовый контроль как единое целое с применением последующих мер по контролю за исполнением мер по их устранению.

Вышеназванный закон регулирует общественные отношения, связанные с государственным аудитом и финансовым контролем, определяет полномочия и организацию деятельности органов государственного аудита и финансового контроля. При этом финансовый контроль рассматривается как деятельность, направленная на устранение выявленных в ходе государственного аудита нарушений (подпункт 5 статьи 1 закона). Государственный аудит трактуется как анализ, оценка и проверка эффективности управления и использования бюджетных средств, активов государства и субъектов квазигосударственного сектора, связанных грантов, государственных и гарантированных государством займов, а также займов, привлекаемых под поручительство государства, в том числе другой, связанной с исполнением бюджета деятельности, основанные на системе управления рисками (подпункт 6 статьи 1 закона). Объектом государственного аудита и финансового контроля являются государственные органы, государственные учреждения, субъекты квазигосударственного сектора, а также получатели бюджетных средств.

Приведенные нормы закона свидетельствуют, что действующим законодательством разделены понятия «финансовый контроль» и «государственный аудит». При этом финансовый контроль ориентирован на контроль устранения недостатков, нарушений, выявленных в ходе государственного аудита. С позиции теории финансового контроля, в действующем законе его содержание ограничивается последующими мерами реагирования финансового контроля, которыми являются:

1) вынесение обязательного для исполнения всеми государственными органами, организациями и должностными лицами предписания об устранении выявленных нарушений и о рассмотрении ответственности лиц, их допустивших;

2) возбуждение административного производства в пределах компетенции, предусмотренной законодательством Республики Казахстан об административных правонарушениях;

3) в случаях выявления признаков уголовных или административных правонарушений в действиях должностных лиц объекта государственного аудита передача материалов с соответствующими аудиторскими доказательствами в правоохранительные органы или органы, уполномоченные возбуждать и (или) рассматривать дела об административных правонарушениях;

4) предъявление иска в суд в целях обеспечения возмещения в бюджет, восстановления путем выполнения работ, оказания услуг, поставки товаров и (или) отражения по учету выявленных сумм нарушений и исполнения предписания.

Приведенные меры (процедуры) показывают, что содержание финансового контроля ограничивается только последующим контролем, а именно устранением выявленных государственным аудитом нарушений.

Как показывает содержание закона, контроль за соблюдением финансово-экономического законодательства в процессе формирования и использования денежных фондов, оценка эффективности финансово-хозяйственных операций и целесообразность произведенных расходов теперь осуществляется посредством государственного аудита.

Так, целью государственного аудита является повышение эффективности управления и использования бюджетных средств, активов государства и субъектов квазигосударственного сектора. Достижение названной цели обеспечивается его типизацией. Государственный аудит подразделяется на следующие типы:

1) аудит финансовой отчетности – оценка достоверности, обоснованности финансовой отчетности, бухгалтерского учета и финансового состояния объекта государственного аудита;

2) аудит эффективности – оценка и анализ деятельности объекта государственного аудита на предмет эффективности, экономичности, продуктивности и результативности;

3) аудит соответствия – оценка, проверка соблюдения объектом государственного аудита норм законодательства Республики Казахстан, а также актов субъектов квазигосударственного сектора, принятых для их реализации.

Основой содержания государственного аудита и финансового контроля являются основные их принципы. Виды и содержание принципов государственного аудита и финансового контроля регламентируются статьей 6 «Основные принципы государственного аудита и финансового контроля». К основным принципам государственного аудита и финансового контроля относятся независимость, объективность, профессиональная компетентность, конфиденциальность, достоверность, прозрачность, гласность, взаимное признание результатов государственного аудита.

В основе любой осознанной деятельности лежат определенные принципы. Смысловое значение слова «принцип» означает «руководящее начало» или «основополагающая идея». Законодательство, будучи социальным явлением, создаваемым людьми с целью юридического закрепления нормативно-правовых предписаний, направленных на урегулирование общественных отношений, также основано на определенных принципах. В юридической литературе предметом научного исследования обычно становятся принципы права. Например, С.С. Алексеев под принципами права понимает выраженные в праве исходные нормативно-руководящие начала, характеризующие его создание, его основы, закрепленные в нем закономерности общественной жизни [6, с. 24]. Заметим, что эта проблема в юридической литературе достаточно хорошо исследована. Принципы права представляют собой основные идеи, исходные положения или ведущие начала процесса его формирования, развития и функционирования.

Анализ трактовки основных принципов государственного аудита и финансового контроля показывает, что содержание принципа прозрачности трактуется достаточно специфично. Согласно статье 6 закона принцип прозрачности есть ясность изложения результатов государственного аудита и финансового контроля. Между тем теория права и практики трактует данный принцип как обязательную открытость для общества и СМИ [6, с. 24]. В Бюджетном кодексе аналог принципа прозрачности есть принцип транспарентности – обязательное опубликование нормативных, правовых актов в области бюджетного законодательства Республики Казахстан, утвержденных (уточненных, скорректированных) бюджетов и отчетов об их исполнении, стратегических планов и отчетов об их реализации, о формировании и об использовании Национального фонда Республики Казахстан, за исключением сведений, составляющих государственную или иную охраняемую законом тайну, а также обязательная открытость бюджетного процесса для общества и средств массовой информации [5].

Исходя из проведенного анализа законодательной трактовки принципа прозрачности, его роль в определении значимости и содержания государственного аудита и финансового контроля не является основной. Речь идет о техническом оформлении их результатов. В приведенной редакции указанный принцип более связан с государственным аудитом, нежели финансовым контролем. На практике значимость его актуальна только для субъекта контроля. В этой связи, по мнению авторов, целесообразно с целью соблюдения преемственности с бюджетным за-

конодательством принцип прозрачности трактовать как принцип транспарентности, поскольку финансовый контроль, государственный аудит ориентированы на исполнение государственного бюджета.

Главой 4 закона предусмотрена иная деятельность органов государственного аудита и финансового контроля [5]. Центром иной деятельности является экспертно-аналитическая деятельность уполномоченных органов внешнего государственного аудита и финансового контроля, которая осуществляется в виде предварительной, текущей и последующей оценки. При этом законом не предусмотрено правовое определение оценки как таковой. Названной главой дается понятие предварительной, текущей и последующей оценки. Ранее в бюджетном законодательстве указанные формы оценки трактовались как формы финансового контроля.

Предварительная оценка бюджетов всех уровней осуществляется по основным направлениям его расходов на предмет соответствия расходов проекта республиканского бюджета приоритетам социально-экономического развития страны, приоритетным направлениям расходов республиканского бюджета, результатам оценки государственных программ и стратегических планов центральных государственных органов, выводам и рекомендациям, данным Счетным комитетом к отчету правительства Республики Казахстан об исполнении республиканского бюджета за отчетный финансовый год. Результаты предварительной оценки представляются правительству Республики Казахстан до внесения проекта закона о республиканском бюджете в Парламент Республики Казахстан и носят рекомендательный характер.

Текущая оценка осуществляется в целях формирования оперативной информации для президента Республики Казахстан, Парламента Республики Казахстан, правительства Республики Казахстан, маслихатов и акимов об исполнении соответствующего бюджета.

Последующая оценка в ходе государственного аудита исполнения закона (решений маслихатов) о бюджете за отчетный финансовый год для определения соответствия фактических показателей исполнения бюджетов показателям, утвержденным соответствующим законом (решениями маслихатов) о бюджете, полноты и своевременности исполнения показателей бюджета, годовых отчетов об исполнении бюджетов, бюджетной отчетности администраторов бюджетных программ в целях установления законности исполнения бюджетов, достоверности учета и отчетности, эффективности использования бюджетных средств, активов государства.

Расходование бюджетных средств принимает форму бюджетных программ. Статьями 32–40 действующего Бюджетного кодекса определены понятие и виды бюджетных программ, а значит, и направление расходования бюджетных средств. Бюджетная программа определяет направление расходов бюджета, взаимоувязанное со стратегическими направлениями, целями, задачами стратегического плана государственного органа (администратора бюджетной программы). Статья 32 Бюджетного кодекса определяет, что для оценки реализации бюджетной программы последняя должна содержать показатели прямого или конечного результата, а также показатели эффективности и качества [5].

Прямой результат выражается посредством количественных характеристик объема выполняемых государственных функций, полномочий и оказываемых государственных услуг в пределах предусмотренных бюджетных средств, достижение которых полностью зависит от деятельности организации.

Конечный результат определяет целевое состояние (изменение состояния) уровня и качества жизни населения, социальной сферы, экономики, общественной безопасности и других отраслей (сфер) государственного управления, обусловленное достижением прямых результатов деятельности определенного государственного органа.

Как следует из содержания определений результативности использования бюджетных средств, их оценка выражается посредством количественных и качественных показателей.

При отсутствии целенаправленной бюджетной статистики, стандартизации форм отчетности бюджетных программ представляется сложной выработка индексов результативности бюджетных программ. Практика показывает, что при формировании государственных программ, плана мероприятий по их выполнению разработка достоверных количественных и качественных показателей является наиболее узким местом. Об этом свидетельствуют материалы практики исполнения государственных программ периода 2005–2010 гг.

Так, Государственной программой развития образования в Республике Казахстан на 2005–2010 годы определено, что результатом реализации Программы ожидается повышение качества подготовки человеческих ресурсов, удовлетворение потребности личности и общества. В самой программе количественная и качественная оценки указанной результативности не определены. Государственной программой по борьбе с коррупцией на 2006–2010 годы в качестве основной цели запланировано снижение уровня коррупции во всех сферах жизнедеятельности общества путем повышения эффективности координации деятельности государственных органов и институтов гражданского общества. Ожидаемые результаты также не содержали количественных и качественных показателей достижения цели.

Приведенное свидетельствует о том, что в целях контроля достижения поставленной цели, повышения результативности государственных программ необходима разработка статистического учета их исполнения, где в основу будут положены показатели достижения. Статистический учет государственного бюджета на сегодняшний день нацелен на определение общей величины доходов и расходов, их структуру, размеры государственного долга, источники финансирования бюджетного дефицита. Вместе с тем принятие государственных программ определяет необходимость разработки администраторами программ специфических показателей, характеризующих степень достижения цели и ожидаемых результатов. Практика выполнения государственных программ республиканского и регионального уровней, принимаемых на 2005–2010 гг., показала, что отсутствие обоснованных показателей достижения результатов не позволило определить их результативность.

В этой связи эффективным методом обеспечения государственного финансового контроля является мониторинг государственных и бюджетных программ. Однако до настоящего времени в Республике Казахстан отсутствует единая система мониторинга бюджетных программ. Необходимость введения мониторинга вызвана тем, что реализация государственных программ осуществляется за счет бюджетных инвестиций и они носят долговременный характер. Таким образом, система мониторинга позволит осуществлять целенаправленный непрерывный контроль реализации государственных программ.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Послание Президента Республики Казахстан «Казахстан в новой глобальной реальности: рост, реформы, развитие» от 30 ноября 2015 г.
- 2 Омирбаев С.М., Интыкбаева С.Ж., Адамбекова А.А., Парманова Р.С. Государственный бюджет: учебник. – Алматы: ТОО РПИК – Дәуір, 2011. – 632 с.
- 3 Перекрестова Л.В., Романенко Н.М., Сазонов С.П. Финансы и кредит: учеб. пособие. – М.: Издательский центр «Академия», 2004. – 560 с.
- 4 Закон Республики Казахстан «О государственном аудите и финансовом контроле»: принят 12 ноября 2015 г. № 392–V ЗРК.
- 5 Бюджетный кодекс Республики Казахстан: принят 4 декабря 2008 г. № 95–IV.
- 6 Алексеев С.С. Право: азбука – теория – философия. Опыт комплексного исследования. – М.: Экономика, 2009. – 365 с.
- 7 Балдин К.В. Общая теория статистики: учеб. пособие / К.В. Балдин, А.В. Рукоусев. – М.: Дашков и К, 2012. – 312 с.

Андатпа

Мақалада Қазақстан Республикасының «Мемлекеттік аудит және қаржылық бақылау туралы» заңының қабылдануымен байланысты мемлекеттік қаржылық бақылаудың мазмұны және ұйымдастыру мәселелері зерттелген. Қарастырылып отырған мәселенің өзектілігі мемлекеттік бюджет қаражатын пайдалануды бақылауды күшейту қажеттілігімен байланысты. Бұған дейін бюджет заңына сәйкес мемлекеттік қаржылық бақылау біртұтас қаржылық бақылау үлгісі ретінде болып келген еді. 2016ж. 1 қаңтарынан бастап аталмыш заң қабылданған соң мемлекеттік қаржылық бақылау мемлекеттік аудит немесе қаржылық бақылау үлгісінде іске асырылады. Мемлекеттік аудиттің мақсаты – бюджет қаражатын, мемлекет және квазимемлекеттік сектордың активтерін басқару және пайдалану тиімділігін талдау, бағалау және тексеру. Қаржылық бақылау мемлекеттік аудит барысында ашылған бұзушылықтарды жоюға бағытталған мемлекеттік уәкілетті орган-

дардың қызметі ретінде іске асырылады. Бұл мақалада қойылған мақсатқа жету үшін, мемлекеттік бағдарламалардың нәтижелілігін арттыруда жетістіктер көрсеткішін негізге ала отырып, олардың жүзеге асырылуын бақылау үшін статистикалық есеп қолдану қажет екені көрсетілген. Мемлекеттік бағдарламаларды қабылдау мақсаттың жүзеге асырылу мен күтілетін деңгейін анықтайтын мінездемеге негізделген әкімшілік шаралардың мамандырылған көрсеткіштерін өңдеу қажеттілігін анықтайды. Автор тарапынан қаржылық бақылау теориясы, сонымен қатар оны іске асырудың бұрын қолданыста болған механизмін ескере отырып, қаржылық бақылаудың мазмұны зерттелді, қорытындылар жасалды және оны жетілдіру тәжірибесі бөлігінде ұсыныстар енгізілді.

Тірек сөздері: қаржылық бақылау, аудит, бюджет, механизм, бюджет кодексі, бағдарламалар, шығыстар, бюджет түсімдері.

Abstract

In the article the questions of maintenance and organization of the state financial control in connection with adoption of law of the Republic of Kazakhstan “On the state audit and financial control” were investigated. The relevance of the problem is caused by need for strengthening control of the use of state budget funds. Earlier according to the budgetary legislation, the state financial control was treated as a whole form of financial control. With adoption of the mentioned law since January 1, 2016 the state financial control is exercised in a form of the state audit and financial control. The purpose of the state audit is to analyse, assess, check of management efficiency and usage of budgetary funds and assets of the state and subjects of quasi-public sector. Financial control is exercised as the activity of the government authorized bodies aimed at eliminating violations revealed during the state audit. The article shows that in order to control the achievement of the goal, to increase the effectiveness of state programs, it is necessary to develop statistical records of their implementation, which will be based on indicators of achievement. The adoption of state programs determines the necessity to develop by administrators programs of specific indicators that characterize the degree of achievement of the goal and the expected results. The author has analysed the content of the state financial control in view of the financial control theory, and also earlier implementation of operating mechanism, conclusions were drawn and offers regarding practice of improvement were submitted.

Key words: financial control, audit, budget, mechanism, budget code, program, costs, budget receipts.

САУДА КӘСІПОРЫНДАРЫНДА КОНТРОЛЛИНГ ЖҮЙЕСІН ҰЙЫМДАСТЫРУДЫҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Андатпа

Әрбір сауда кәсіпорыны үшін контроллинг жүйесі жеке болады. Ол бірегей, себебі, ол кәсіпорынның түріне, оның орналасқан орнына, өмірлік кезеңіне, негізгі және көмекші қызмет ету сипатына, даму деңгейі мен әлеуметтік-экономикалық әлеует құрылымына, оны пайдалану тиімділігіне, ассортиментінің кеңдігі мен тереңдігіне, тауарлардың физикалық ағымдарын басқаруға, сауда және қойма алаңдарын ұйымдастыру және басқаруға, басшылық ету стиліне, кадрлардың кәсіпқойлығы мен біліктілігіне, өндірістік тәртібіне, контрагенттер мен бәсекелестердің ерекшелігіне, стратегиясына, ұйымдастырушылық мәдениет түріне, қызметінің тәуекелділігіне, қолдағы ақпаратты қажет етуіне және сатып алу саласы мен сату саласындағы қызметтерді үйлестіруге, кәсіпорынның әртүрлі құрылымдарға интеграциялану деңгейіне және т.б. тәуелді болып келеді. Сол себепті, әрбір нақты сауда кәсіпорынның менеджменті өзінің ішкі және сыртқы ортасындағы ерекшеліктерін ескере отырып, жеке контроллинг жүйесін әзірлеуі қажет. Сауда кәсіпорнындағы контроллинг жүйесінің құрылымын жасаған кезде, ең әуелі, контроллингтің өзара байланысты – стратегиялық және оперативтік екі бөлімін зерттеу қажет. Стратегиялық контроллинг ұйымның қазіргі кездегі бәсекелі артықшылықтарын тиімді пайдалануды, сондай-ақ, келешекте табысты қызмет етудің жаңа көздерін жасауды қамтамасыз етуі тиіс. Контроллинг жүйесіндегі оперативтік және стратегиялық құралдарын кәсіпорынның өзіндік ерекшеліктерін ескере отырып, бірте-бірте енгізу керек. Жекелеген құралдар неғұрлым жақсы әрі тізбекті қолданылатын болса, контроллинг жүйесі де соғұрлым тиімдірек болады. Жекелеген құралдар мен олардың комбинацияларын пайдалану мүмкіндіктері саналуан болуының арқасында, сауда кәсіпорынның барлық телімдеріндегі жұмысты жақсартуға болады.

Тірек сөздер: контроллинг, жүйе, сауда кәсіпорыны, құрылым, құралдар, ерекшелігі, стратегия.

Әрбір сауда кәсіпорыны үшін контроллинг жүйесі жеке болады. Ол бірегей, себебі, ол кәсіпорынның түріне, оның орналасқан орнына, өмірлік кезеңіне, негізгі және көмекші қызмет ету сипатына, даму деңгейі мен әлеуметтік-экономикалық әлеует құрылымына, оны пайдалану тиімділігіне, ассортиментінің кеңдігі мен тереңдігіне, тауарлардың физикалық ағымдарын басқаруға, сауда және қойма алаңдарын ұйымдастыру және басқаруға, басшылық ету стиліне, кадрлардың кәсіпқойлығы мен біліктілігіне, өндірістік тәртібіне, контрагенттер мен бәсекелестердің ерекшелігіне, стратегиясына, ұйымдастырушылық мәдениет түріне, қызметінің тәуекелділігіне, қолдағы ақпаратты қажет етуіне және сатып алу саласы мен сату саласындағы қызметтерді үйлестіруге, кәсіпорынның әртүрлі құрылымдарға интеграциялану деңгейіне және т.б. тәуелді болып келеді.

Сол себепті, әрбір нақты сауда кәсіпорынның менеджменті өзінің ішкі және сыртқы ортасындағы ерекшеліктерін ескере отырып, жеке контроллинг жүйесін әзірлеуі қажет. Осыған қарамастан, оның құрылымында әлдеқайда ортақ элементтерді ажыратуға болады.

Сауда кәсіпорнындағы контроллинг жүйесінің құрылымы 1-суретте (б. 149) ұсынылған. Т.П. Сацуктің пікіріне сәйкес, сауда саласында: контроллинг сауда менеджментінің теориясы мен тәжірибесін алмастыра алмайды, бұл жағдайда оның рөлі басқарушылық шешім қабылданған кезде, сауда кәсіпорны басшылығына қолдау көрсетуден тұрады; контроллингтің саудадағы негізгі қызметтері – кәсіпорын басшылығын сараптамалық ақпаратпен қамтамасыз ету, жоспарлау мен бақылау әдістерін әзірлеу, сондай-ақ, кеңес беруге келіп саяды; контроллинг мақсаттары сауда кәсіпорынның мақсаттарына туынды болуы тиіс, оларды сандық нәтижеде, сондай-ақ, сапалы жетістіктерінде де көрсетуге болады.

Саудадағы контроллингті ол «алдыға қойылған мақсаттар үрдісінде сауда кәсіпорын басшылығына ақпараттық-сараптамалық, әдістемелік қамтамасыз ету және кеңестік қолдау көрсету жүйесі» деп түсінеді [1].

Контроллинг сауда кәсіпорындарындағы басқарушылық қызметінің негізгі бағыттарына қолдау көрсетуді қамтамасыз етуі тиіс: тауарларды өткізу үрдісін жоспарлау, ұйымдастыру және бақылау; тауармен қамтамасыз ету үрдістерін басқару; қаржы менеджменті (қаржы контроллинг); инвестициялық қызметті басқару; қызметкерлерді басқару [2].



Сурет 1 – Сауда кәсіпорнының контроллинг құрылымы

Сауда кәсіпорнындағы контроллинг жүйесінің құрылымын жасаған кезде, ең әуелі, контроллингтің өзара байланысты – стратегиялық және оперативтік екі бөлімін зерттеу қажет. Стратегиялық контроллинг ұйымның қазіргі кездегі бәсекелі артықшылықтарын тиімді пайдалануды, сондай-ақ, келешекте табысты қызмет етудің жаңа көздерін жасауды қамтамасыз етуі тиіс.

Контроллинг жүйесіндегі оперативтік және стратегиялық құралдарын кәсіпорынның өзіндік ерекшеліктерін ескере отырып, бірте-бірте енгізу керек. Жекелеген құралдар неғұрлым жақсы әрі тізбекті қолданылатын болса, контроллинг жүйесі де соғұрлым тиімдірек болады.

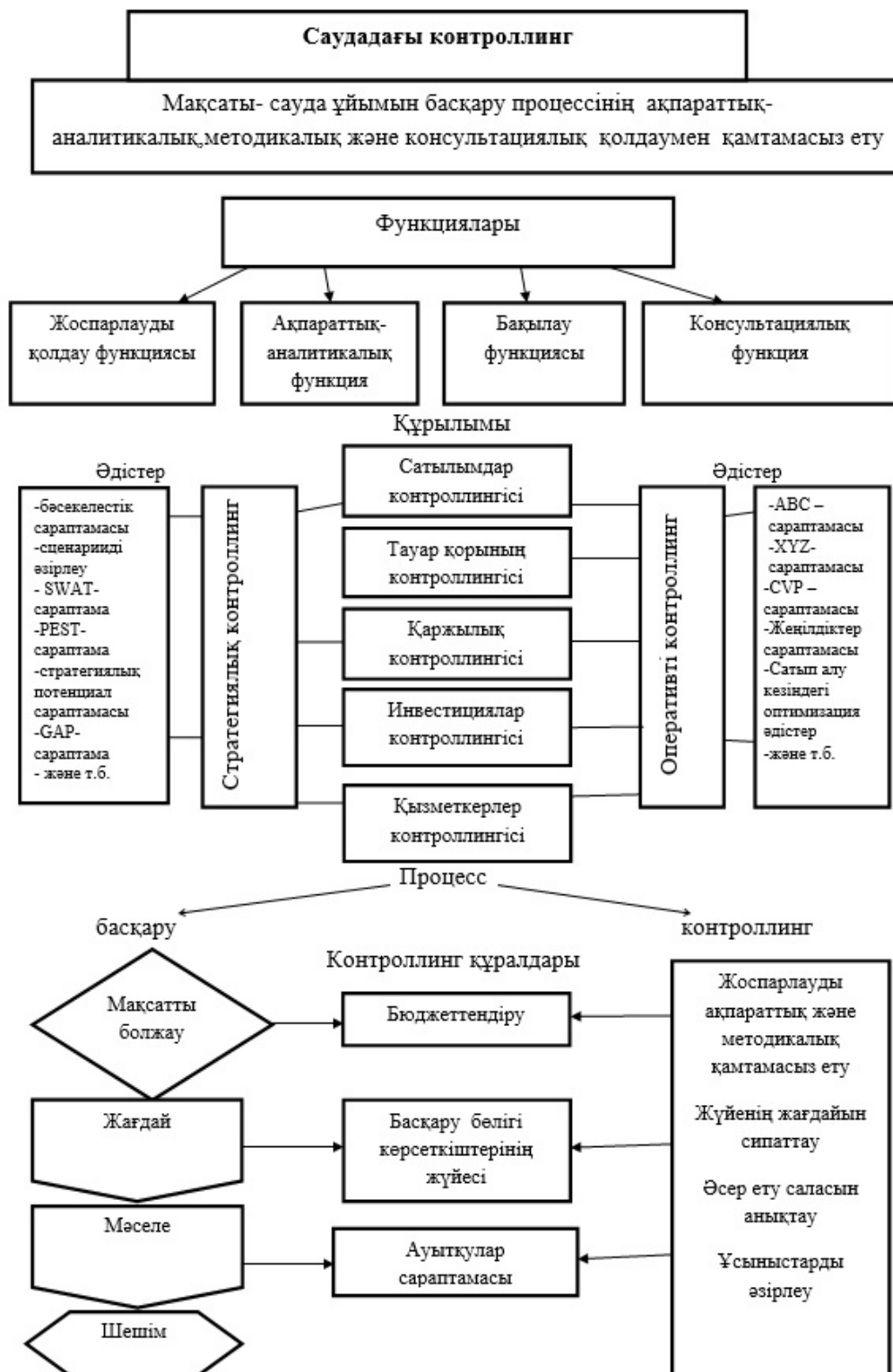
Жекелеген құралдар мен олардың комбинацияларын пайдалану мүмкіндіктері саналуан болуының арқасында, сауда кәсіпорынның барлық телімдеріндегі жұмысты жақсартуға болады. Сауда кәсіпорындарының ерекшелігіне қатысты контроллинг тұжырымдамасы сұлба түрінде 2-суретінде (б. 150) көрсетілген.

Контроллинг жүйесі келесі міндеттерді атқарады:

- ◆ қаржы жоспарларын қалыптастыруға ақпараттық және әдістемелік қолдау көрсету, кешенді бюджеттеу жүйесі негізінде оларды кәсіпорынның өзге жоспарларымен үйлестіру;
- ◆ жоспардың орындалуына ағымдағы бақылау жүргізу және бақылауда болатын көрсеткіштер жүйесінің көмегімен аса маңызды көрсеткіштерді бақылау;
- ◆ басқарушылық іс-шаралары бойынша ауытқуларды талдау және ұсыныстар әзірлеу, қаржыландыру бойынша іс-шараларды жасаған кезде арнайы есептеулер жүргізу [2].

Сауда саласындағы контроллингтің дәстүрлі әдістері мен құралдарына: ABC талдауы, тапсырыстың көрсеткіштерін талдау, тапсырыстарды оңтайландыру, пайда шегін талдау, тар жерлерді талдау, инвестициялардың табыстылығын талдау ROI, өткізу аудандарын талдау, қызметтік-құндық талдау, XYZ талдау, бюджеттеу, ауытқуларды және олардың себептерін талдау, SWOT-талдауы, әлеуетті талдау және басқалары жатқызылады. Контроллингтің заманауи құралдарына келесілер жатқызылады: халықаралық қаржылық есептілік стандарттары (IFRS),

корпоративтік құнды жасау модельдері (Shareholder Value), теңдестірілген көрсеткіштер жүйесі (Balanced Scorecard), үрдісті-бағытталған басқару (Activity-based management), тұтынушылармен өзара қарым-қатынас жасауды басқару құралдары (Customer relationship management), қызмет ету түрлері бойынша шығындарды басқару (Activity based costing), тәуекелдер мен өзгерулерді басқару (Enterprise risk management / Change management), жоспарлаудың жаңа тәсілдемелері (Activity based budgeting / Priority based budgeting / Zero based budgeting).



Сурет 2 – Сауда саласындағы контроллинг тұжырымдамасы

Контроллингті бағдарламалы қамтамасыз етуге сан алуан ақпараттық-іздеу, анықтамалық жүйелері (Гарант, Кодекс, Закон, КонсультантПлюс және басқалары), кәсіпорынды кешенді автоматтандыру жүйелері (Ахартa Retail, Navision, SAP R/3, Oracle E-Business Suite, J.D. Edwards OneWorld, «1С: Предприятие 8.0. Управление торговлей», «Галактика», «Парус», КИС «АС+» және т.б.) кіреді.

Сауда кәсіпорынындағы контроллинг жүйесінің құрылымы бір текті емес, ол жүйені сауда кәсіпорынның ішкі және сыртқы ортасына бейімдеу нысаны болып табылады және нақты кәсіпорынның қажеттіліктеріне, мақсаттары мен міндеттеріне сәйкес келуі тиіс. Осыған байланысты, контроллинг жүйесі «басқару контурында кері өзара байланысты қамтамасыз ететін кәсіпорындағы өзін-өзі реттеудің өзіне тән тетігі» болып табылады, ол басқару үрдісіне қолдау көрсету функциясын атқарады, контроллингтің тиімді жүйесін жасау моделін әзірлеу қазіргі кезде өте өзекті. Саудадағы контроллинг функцияларының матрицасы 1-кестеде көрсетілген. Контроллинг жүйесі кәсіпорыны басқарудың тиісті функцияларын іске асыру барысында алынған ақпараттарға сүйенеді, оларды біріктіріп бір жерге жинайды, осы ақпараттық ағымдарын интеграциялайды және соларды үйлестіру негізінде, алдыға қойылған мақсаттарға жету және ақпаратты басқарушылық шешімдерді қабылдайтын тұлғалардың мәліметіне дейін уақытында жеткізу үшін сыртқы және ішкі ортаға әсер ету бағыттарын анықтайды.

Кесте 1 – Саудадағы контроллинг функцияларының матрицасы

Контроллингтің функциялары	Сатулар контроллингсі	Тауар қорының контроллингсі	Инвестициялар контроллингсі	Қаржы контроллингсі	Қызметкерлер контроллингсі
Ақпараттық-сараптамалық функция	Ақпаратты есептеу және жинау жүйесін жасау, ол сату көлемін, тауарлар ассортиментін және сатуға жұмсалатын шығынды жоспарлау және бақылау үшін қажет	Тауар қорларын жоспарлау және бақылау үшін қажетті деректерді есептеу және талдау жүйесін ұйымдастыру, тауар қорларын бағалау әдістерін бірегейлендіру	Жобаларды басқару үшін қажетті ақпаратты жинау және талдау; іске асырылатын жобаларды есептеу әдістерін және бағалау өлшемдерін әзірлеу	Қаржылық жоспарлау үшін қажетті ақпаратты жинау жүйесін ұйымдастыру	Қызметкерлерді басқару үшін қажетті барлық деректерді қамтитын ақпараттық жүйені ұйымдастыру
Жоспарлау функциясы	Тауарларды сату көлемі мен ассортиментін, сатуға жұмсалатын шығынды жоспарлау әдістері мен кезеңділігін, бюджеттеу жүйесіндегі жекелеген бөлімшелерінде сату жоспарларын үйлестіруді анықтау	Тауар қорларына қажеттілікті анықтау; тауармен қамтамасыз ету үрдістерін оңтайландыру әдістерін әзірлеу; тауарлардың оңтайлы топтамасын және резервтік қорының көлемін есептеу	Жобаларды жоспарлау әдістерін әзірлеу; жобаларды кешенді бюджеттеу жүйесін қалыптастыру	Қаржы жоспарларын салыстыру әдістерін анықтау; сауда ұйымын бюджеттеу жүйесінде ұйымның қаржы жоспарын үйлестіру	Еңбек және еңбекақыны төлеу бойынша көрсеткіштерді жоспарлау әдістерін анықтау, сауда ұйымын бюджеттеу жүйесінде ұйымның жоспарларын үйлестіру

1 кестенің жалғасы

Бақылау функциясы	Бақылаудағы көрсеткіштер жүйесін қалыптастыру, сату көлемі және сатуға жұмсалатын шығындар бойынша рұқсат етілген шекті ауытқуларды анықтау; тауарларды сату бойынша төлемдерден ауытқуды анықтау, себептерін айқындау	Бақылаудағы көрсеткіштерді, бақылау тексерулерінің кезеңділігін бөлу; тауар қорларын пайдалану тиімділігі; қамтамасыз ету бөлімінің қызмет ету тиімділігін есептеу	Жобалардың орындалуына бақылау жасау әдістерін әзірлеу; бақылау құжаттарын әзірлеу, рұқсат етілген ең жоғары ауытқуды анықтау, ауытқуларды талдау және олардың себептерін айқындау	Бақылаудағы қаржы көрсеткіштері жүйесін бақылау әдістерін және кезеңділігін әзірлеу; қаржы көрсеткіштерінің нақты мәндерінің жоспарлы мәндерінен ауытқуын талдау	Еңбек және оны төлеу бойынша бақылаудағы көрсеткіштер жүйесін қалыптастыру; ауытқуларды талдау
Кеңес беру функциясы	Сатуды ынталандыру бойынша баламалы шаралар үшін салыстырмалы есептеулерін жүргізу; жарнама агенттерін таңдаған кезде зерттеулер жүргізу	Жеткізушілердің ұсыныстарын талдау	Жоспарланған жобалардың тиімділігін есептеу және инвестициялық талдау	Ұйымның несие саясатының өзгеруінен болған салдарды есептеу және талдау	Қызметкерлерді дамыту стратегияларын қалыптастыру үшін арнайы зерттеулер жүргізу

Сауда кәсіпорынның қаржы контроллингінің құралы ретінде Теңдестірілген көрсеткіштер жүйесін (BSC) жасау үшін Т.П. Сацук келесі модельді ұсынады (сурет 3).



Сурет 3 – Сауда кәсіпорынындағы теңдестірілген көрсеткіштер жүйесінің моделі

Стратегиялық контроллингтің көрсеткіштері жүйесінде көлемінің динамикасына әсер етуге қабілетті нақты лауазымды тұлғаларға жауапкершілік жүктелуі мүмкін көлемдері ғана қолданылуы мүмкін. Қолданылатын көрсеткіштердің өлшемділігіне қатысты экономикалық

әдебиетте бір мәнді пікір жоқ. Мысалға, бірнеше дерек көздерінде көрсеткіштердің өлшемділігі оларды пайдаланудың міндетті түрдегі шарты болып табылады, ал басқа дерек көздерінде, көрсеткіштер болмаған кезде, мәтіндік сипаттама қолданылуы мүмкін деп болжанған. Деректердің болуына қойылатын талаптарды орындау үнемділік қағидасымен тығыз байланысты: егер көрсеткіштің мәнін есептеу үшін деректерді жинау, оны пайдаланудан күтілетін пайдаға қарағанда, қомақты шығынды талап ететін болса, онда көрсеткішті стратегиялық контроллингте қолданбаған дұрыс.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

- 1 Сацук Т.П. Формирование структуры контроллинга торговой организации // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2008. – № 1(53). – С. 45–56.
- 2 Сацук Т.П. Построение системы управления финансами организаций на основе контроллинга (на примере торговых сетевых компаний): автореферат дис. ... докт. экон. наук. – Санкт-Петербург, 2010. – 43 с.
- 3 Фольмут Х.Й. Инструменты контроллинга: пер. с нем. Н.Н. Максимовой. – М.: Изд. «Омега-Л», 2007. – 127 с.

Аннотация

Система контроллинга индивидуальна для каждого торгового предприятия. Она уникальна, так как зависит от вида предприятия, его места расположения, жизненного цикла, характера его основной и вспомогательной деятельности, уровня развития и структуры социально-экономического потенциала, эффективности его использования, широты и глубины ассортимента, управления физическими потоками товаров, организации и управления торговыми и складскими площадями, стиля руководства, профессионализма и квалификации кадров, производственной дисциплины, специфики контрагентов и конкурентов, стратегии, типа организационной культуры, рискованности деятельности, потребности в наличии информации и в координации деятельности сферы закупок и сферы продаж, степени интеграции предприятия в различные структуры и др. Поэтому менеджменту каждого конкретного торгового предприятия необходимо разрабатывать собственную систему контроллинга с учетом особенностей своей внутренней и внешней среды. При формировании структуры системы контроллинга торгового предприятия прежде всего следует исследовать два взаимосвязанных раздела контроллинга – стратегический и оперативный. Стратегический контроллинг должен обеспечить эффективное использование конкурентных преимуществ организации в настоящем, а также создание новых источников успешной деятельности в перспективе. Оперативные и стратегические инструменты системы контроллинга необходимо внедрять постепенно с учетом специфики предприятия. Чем лучше и последовательнее используются отдельные инструменты, тем эффективнее система контроллинга. Благодаря разнообразию возможностей применения отдельных инструментов и их комбинации можно улучшить работу на всех участках торгового предприятия.

Ключевые слова: контроллинг, система, торговое предприятие, структура, инструменты, специфика, стратегия.

Abstract

The controlling system is individual for each trading enterprise. It is unique, because it depends on the type of enterprise, its location, the life cycle, the nature of its core and support activities, the level of development and the structure of the socio ultury, the riskiness of activities, the need for the availability of information and coordination of the activities of procurement and sales areas the degree of integration of the enterprise in various structures, and others. Therefore, the management of each specific trade enterprises needs to develop their own controlling system taking into account the characteristics of their internal and external environment. In the formation of the system of controlling the structure of trade enterprises should, first of all, examine two related controlling sections- strategic controlling is to ensure the effective use of the competitive advantages of the organization in this, as well as the creation of new sources of success in the long term. In the formation of the controlling system structure of a trading enterprise, first of all, two interrelated sections of controlling, strategic and operational, should be investigated. Strategic controlling should ensure effective use of the organization's competitive advantages in the present, as well as create new sources of successful activity in the future. Operational and strategic controlling system tools should be introduced gradually, taking into account the specifics of the enterprise. The better and more consistent some separate tools are used, the more efficient controlling system is. With a variety of opportunities for application of individual instruments and their combination can it is possible to improve performance in all areas of commercial enterprise.

Key words: controlling, system, commercial enterprise, structure, tools, specificity, strategy.

З.У. КУДАЙБЕРГЕНОВА,¹

К.Э.Н.

К.А. ЖАДИГЕРОВА,¹

К.Э.Н.

Г.П. КОПТАЕВА,²

К.Э.Н.

Южно-Казахстанский государственный
университет им. М. Ауэзова,¹
Университет «Мирас»²

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В статье автор исследует некоторые проблемы управления устойчивостью предприятия, непосредственно связанной с эффективностью производства, устойчивостью экономического роста. Основные направления индустриального развития Казахстана в настоящее время определены Государственной программой «Производительность–2020», нацеленной на модернизацию действующих предприятий, повышение производительности основных фондов и снижение энергоемкости производства. Антикризисное управление устойчивостью предприятия имеет комплексный, системный характер и направлено на предотвращение или устранение неблагоприятных для бизнеса явлений посредством использования всего потенциала современного менеджмента, разработки и реализации на предприятии специальной программы, имеющей стратегический характер, позволяет устранить временные затруднения, сохранить и приумножить рыночные позиции при любых обстоятельствах, при опоре в основном на собственные ресурсы. Платежеспособность предприятия – это один из факторов финансовой устойчивости, который определяется не только наличием свободных денежных средств, необходимых для погашения имеющейся задолженности, но и оборачиваемостью текущих активов и другими показателями. Чтобы определить экономическое содержание устойчивости предприятия, вначале необходимо изменить методологический подход к управлению предприятиями, усилить предметность устойчивости, конкретность системного анализа финансового состояния, выявить свойства структуры организации предприятия и характер равновесности и развития предприятия как отдельного экономического субъекта.

Ключевые слова: управление, финансы, предприятие, кризис, устойчивость, рынок, антикризисное управление.

В научном аспекте обоснования теоретических подходов и методов к проблеме управления финансовой устойчивостью предприятий в данное время необходим не только анализ основ теоретических концепций, но и синтез взаимоисключающих идей и предпосылок, потому что отдельное предприятие отдельной отрасли объективно находится под воздействием различных противоречивых факторов для реализации. Поскольку отдельное предприятие постоянно функционирует в неустойчивой макроэкономической среде, то в этой среде предприятие должно обеспечить свое относительно устойчивое положение относительно макроэкономической среды, чтобы не выпасть из числа субъектов рыночных отношений, обеспечить себе стабильность, продолжение кругооборота и наращивание собственного капитала. Для отдельного предприятия устойчивость является проблемой номер один для сохранения экономической жизнеспособности.

По мнению Дж. Каста, слово «устойчивость» означает, что предприятие (может быть, система) способно реагировать на изменения в окружающей среде (например, возмущения, случайные помехи) и по-прежнему сохранять приблизительно то же самое поведение на протяжении определенного (возможно, бесконечного) периода времени. Дж. Каст различал две категории понятия «устойчивость»:

1) классическую, которая используется для обозначения исследования результатов внешних воздействий на фиксированные системы;

2) структурную, с помощью которой выявляются качественные изменения в траектории движения при изменении структуры самой системы [2].

Общенаучное содержание понятия управления устойчивостью предприятия так или иначе реализуется в экономической теории и в макроэкономике. В экономической теории исходной научной основой исследования проблемы устойчивости (неустойчивости) предприятия является концепция общего макроэкономического равновесия. Функционирование рынка характеризуется равенством спроса и предложения, совершенной конкуренцией, устойчивостью макроэкономических связей и процессов. Основателем теории общего экономического равновесия считают швейцарского экономиста Л. Вальраса, который в своей работе «Элементы чистой политической экономии» (1874 г.) представил математическую модель достижения равновесия экономической системы и придания этой системе стабильности [3].

Теория общего экономического равновесия, которая является вершиной абстрактного подхода и основой современной экономической теории, представляла систему как хозяйство в виде совокупности обособленных рациональных экономических посредников, в совершенных рыночных условиях, оптимизирующих свои целевые функции. Абстрактный характер этой теории открывал значительные возможности в области формального анализа и в то же время делал ее мишенью критики. Ее легко было упрекнуть в отрыве от реальности, в том числе и в невнимании к возникающим в реальной экономике проблемам [4].

Чтобы определить экономическое содержание устойчивости предприятия, вначале необходимо изменить методологический подход к управлению предприятиями, усилить предметность устойчивости, конкретность системного анализа финансового состояния, выявить свойства структуры организации предприятия и характер равновесности и развития предприятия как отдельного экономического субъекта

Для определения устойчивости предприятия в кризисных условиях экономики целесообразно раскрыть структурные составляющие содержания данной категории. Исследуя научные общеэкономические предпосылки управления устойчивостью, можно выделить следующие структурные составляющие:

1) социально-психологическую составляющую управления устойчивостью, то есть зависимость от человеческого фактора. Она определяет целесообразность и эффективность любых управленческих решений, конкурентные позиции предприятия и оказывает влияние на все подсистемы, обеспечивающие функционирование предприятия;

2) организационно-структурную составляющую управления устойчивостью, которая представляет собой способность предприятия как открытой системы противостоять возмущениям окружающей среды, обеспечивать управление и организационную структуру предприятия таким образом, чтобы соответствовать как его целям, так и конкретному ассортименту продуктов и услуг;

3) финансовую устойчивость, которая может рассматриваться как результирующая категория. Уровень финансовой устойчивости оказывает влияние и на финансовую возможность предприятия. Финансовая устойчивость рассматривается во взаимосвязи с налогово-бюджетным регулированием, ценообразованием, управлением издержками производства.

Оценить и проанализировать финансовую устойчивость предприятия можно, применив определенную систему показателей. Данная система показателей классифицируется следующим образом: выделены группы показателей, характеризующих результат, эффективность, удельные характеристики финансовой устойчивости, показатели специфики воспроизводственного процесса, превентивные показатели [5].

Первая группа – показатели эффекта финансового обеспечения. Данная группа может быть представлена показателем собственного капитала в обороте.

Вторая группа – эффективность финансового обеспечения. Может быть представлена коэффициентами автономии, маневренности, обеспеченности собственного капитала в обороте, обеспеченности собственными средствами запасов и затрат, соотношения собственных и заемных средств, долгосрочного привлечения заемных средств, кредиторской задолженности.

Третья группа показателей – удельные характеристики финансового обеспечения: запас устойчивости финансового состояния (в днях), излишек (недостаток) оборотных средств.

Четвертая группа – показатели специфики воспроизводственного процесса: коэффициенты соотношения мобильных и иммобилизованных средств, имущества воспроизводственного назначения.

Пятая группа – превентивные показатели: ликвидности, коэффициенты риска невозврата кредита и др.

Использование показателей финансовой устойчивости в динамике повысит уровень разработки управленческих решений, направленных на формирование тенденции стабилизационных процессов. Систематизация показателей дает основание для проведения мониторинга финансовой устойчивости.

Наиболее обобщающим показателем финансовой устойчивости предприятия является излишек (недостаток) определенных видов источников средств для формирования запасов и затрат. При установлении типа финансовой ситуации используют трехмерный (трехкомпонентный) показатель:

- ♦ излишек (недостаток) собственных оборотных средств;
- ♦ излишек (недостаток) собственных и долгосрочных (среднесрочных) заемных источников формирования запасов и затрат;
- ♦ излишек (недостаток) общей величины основных источников формирования запасов и затрат.

Выделяют четыре типа финансовых ситуаций.

1. Абсолютная устойчивость финансового состояния, встречающаяся крайне редко и характеризующаяся положительным значением (излишком) трех вышеперечисленных показателей.

2. Нормальная устойчивость финансового состояния, гарантирующая его платежеспособность.

3. Неустойчивое финансовое состояние, сопряженное с нарушением платежеспособности, при котором сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных оборотных средств и увеличения последних, а также за счет дополнительного привлечения долгосрочных и среднесрочных кредитов и прочих заемных средств.

4. Кризисное финансовое состояние, при котором общая величина имеющихся у предприятия источников не покрывает величину запасов и затрат. В такой ситуации денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность предприятия не покрывают его кредиторской задолженности и просроченных ссуд; оно находится практически на грани банкротства [5].

Для оценки финансового состояния предприятия необходимо сначала определить, от чего зависит его платежеспособность, которая является важнейшим признаком финансовой устойчивости.

Платежеспособность предприятия определяется не только наличием у него свободных денежных средств, необходимых для погашения имеющейся задолженности, но также во многом определяется оборачиваемостью текущих активов и другими показателями. При отсутствии необходимых денежных средств для погашения обязательств предприятия могут сохранять платежеспособность в том случае, когда они располагают такими активами, которые могут быть быстро превращены в денежные средства. Но так как одни виды активов обращаются в деньги быстрее, а другие медленнее, то все активы предприятия группируются по степени их ликвидности, то есть по возможности обращения в денежные средства.

Устойчивость финансового положения предприятия зависит также от соотношения дебиторской и кредиторской задолженности. В стабильной экономике, если дебиторская задолженность предприятия превышает его кредиторскую задолженность, это зачастую расценивается как свидетельство мощного наращивания оборота и не считается тревожным сигналом. Однако в условиях инфляции такое положение опасно.

Для того чтобы определить, насколько предприятие платежеспособно (с учетом ликвидности всех активов), обычно используют данные баланса предприятия. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении размеров средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности, с суммами обязательств по пассиву, сгруппированных по срокам их погашения.

Несомненно, что наиболее платежеспособным будет то предприятие, у которого в достаточном количестве имеются собственные оборотные средства, т.е. когда его труднореализуемые активы перекрываются постоянными пассивами.

Особенностями неплатежеспособности казахстанских предприятий-банкротов по сравнению с практикой западных стран является также и то, что они:

- ◆ свободны от залоговых обязательств в отношении собственного имущества;
- ◆ не владеют навыками маркетинга;
- ◆ не способны быстро перестраиваться на выпуск новых видов продукции;
- ◆ их основные производственные фонды и технологии не всегда соответствуют современным требованиям, и даже при достаточно низких фиксированных расходах предприятия не могут в короткий срок перестроить организацию и технологию производства применительно к условиям рынка.

Наконец, на платежеспособность предприятий оказывает влияние нестабильная экономическая ситуация в стране.

Финансовое состояние предприятия характеризуется широким кругом показателей, в совокупности определяющих надежность его как делового партнера.

Одним из важных компонентов финансовой устойчивости предприятия является наличие у него финансовых ресурсов, необходимых для развития производства. Чем больше у предприятия собственных финансовых ресурсов, тем стабильнее его финансовое положение. Такую финансовую базу для стабильной текущей деятельности предприятия в рыночной экономике создаст рост прибыли. При этом важна не только общая масса прибыли, но и структура ее распределения, и особенно та доля, которая направляется на развитие производства. Поэтому в ходе анализа финансовой устойчивости предприятия оценка политики распределения и использования прибыли выдвигается на первый план. Она ведется в двух направлениях:

- ◆ во-первых, в части финансирования текущей деятельности – на формирование оборотных средств, укрепление платежеспособности, усиление ликвидности и т.д.;
- ◆ во-вторых, в направлении инвестирования в капитальные затраты и ценные бумаги.

Устойчивость предприятия во многом зависит от качества управления текущими активами. Если предприятие уменьшает запасы и ликвидные средства, то оно может пустить больше капитала в оборот и, следовательно, получить больше прибыли. Но одновременно возрастает риск неплатежеспособности предприятия и остановки производства из-за недостаточности запасов [4].

На современном этапе хозяйствования предприятия вынуждены развиваться в постоянно изменяющихся условиях. Поэтому наиболее устойчивыми будут те предприятия, которые имеют возможность при необходимости привлечь заемные средства и вернуть их в установленные сроки, т.е. будут являться кредитоспособными.

Кредитоспособность тесно связана с финансовой устойчивостью предприятия. Она характеризуется тем, насколько аккуратно (то есть в установленный срок и в полном объеме) рассчитывается предприятие по ранее полученным кредитам, обладает ли оно способностью при необходимости мобилизовать денежные средства из разных источников и т.д. Однако наиболее важным, на наш взгляд, фактором, определяющим кредитоспособность предприятия, является его текущее финансовое положение и возможность его изменения

На основании вышеизложенного можно говорить о том, что финансовая устойчивость – это комплексное понятие, зависящее от влияния многочисленных и разнообразных, как внутренних, так и внешних факторов.

С помощью анализа финансового состояния и прогнозирования финансовой несостоятельности (банкротства), безубыточности деятельности можно выявить общие закономерности изменения финансовой устойчивости предприятия, определить возможности использования методов прогнозирования банкротства безубыточности предприятия.

Любой вид аналитической деятельности должен обладать своей логикой, строиться по принципу от общего к частному. Информация о недостатках в работе предприятия может непосредственно присутствовать и в балансе в явном и завуалированном виде. После расчета изменения финансового состояния необходимо и важно раскрыть причины снижения или повыше-

ния (финансового состояния предприятия, т.е. определить причины (предпосылки) негативных тенденций изменения (таблица 1).

Таблица 1 – Причины возникновения финансовой несостоятельности предприятия

Негативные тенденции изменения	Причины
1. Наличие и рост непокрытых убытков, снижение нераспределенного дохода	Превышение расходов над доходами, недостаточный уровень самофинансирования, недостатки в товарной, ценовой, сбытовой политике
2. Просроченная кредиторская и дебиторская задолженность	Невыполнение долговых обязательств, необоснованная кредитная политика, просроченная кредиторская задолженность, излишне авансированные платежи
3. Увеличение и наличие задолженности по кредитам и займам, не погашенным в срок	Невыполнение долговых обязательств
4. Снижение нематериальных активов	Уменьшение стоимости патентов, «ноу-хау»
5. Снижение основных средств	Ухудшение (старение) материально-технической базы, отсутствие или низкие темпы обновления
6. Наличие и рост незавершенных капитальных вложений	Значительные сроки ввода мощностей, завышение амортизации
7. Рост товарно-материальных запасов	Затоваривание
8. Снижение отгруженных товаров	Сужение рынков сбыта
9. Рост расходов будущих периодов	Излишне авансированные платежи, необоснованная кредитная политика
10. Снижение функционирующего капитала	Падение уровня ликвидности
11. Снижение оборачиваемости материальных запасов	Превышение фактического уровня запасов над нормативным, падение спроса, сужение рынков сбыта, накопление устаревших и неконкурентоспособных товаров
12. Снижение собственных оборотных средств	Превышение стоимости долгосрочных активов над стоимостью собственного капитала, увеличение производственных средств

Вообще, всякие заметные изменения в балансе должны вызывать вопросы у акционеров и кредиторов предприятия, причем никогда нельзя заранее сказать, какие изменения являются благоприятными, а какие неблагоприятными.

Все перечисленные в таблице 1 изменения указывают на неэффективную деятельность в области управления финансами. Складывающаяся динамика свидетельствует о возможных в обозримом будущем значительных финансовых затруднениях предприятий [6].

Таким образом, в процессе анализа изменения финансовой устойчивости предприятия важно выявить негативные тенденции, симптомы финансовой несостоятельности с последующей детализацией, а также финансовое состояние определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров по финансовым и другим отношениям. Наилучшим способом получения достоверной оценки финансового состояния предприятия является его анализ, который позволяет отследить тенденции развития предприятия, дать комплексную оценку хозяйственной деятельности и связан, таким образом, с выработкой управленческих решений и собственно производственно-предпринимательской деятельностью.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Мухамбетов Г.М. Системы менеджмента качества на промышленных предприятиях: теория, методология, практика: дис. ... докт. экон. наук. – Алматы, 2008. – 298 с.
- 2 Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ: учеб. пособие. – М.: Изд-во «ДИС», НГАЭиУ, 2009. – С. 98.
- 3 Шеремет А.Д., Сайфулин Р.О. и др. Методика финансового анализа. – М.: Инфра-М, 2011.
- 4 Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. – М., 2011.
- 5 Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. – М.: Перспектива, 2009. – 193 с.
- 6 Малкин И.Г. Теория устойчивости движения. – М.: Наука, 1996.

Аңдатпа

Бұл мақалада автор кәсіпорынның тұрақтылығын басқарудың өндіріс тиімділігі мен экономикалық қарқынның тұрақтылығымен байланысты кейбір мәселелерін зерттеді. Қазіргі кездегі Қазақстанның индустриалды дамуының негізгі бағыттары, әрекеттегі кәсіпорынды модернизациялау және өндірістің энергосыйымдылығын төмендету арқылы негізгі қорлардың өнімділігін арттыруға максатталған «Өндіріс–2020» Мемлекеттік бағдарламасында анықталған. Кәсіпорынның тұрақтылығын дағдарысқа қарсы басқару кешенді, жүйелі сипатта және бизнес үшін қолайсыздықтарды алдын алу мен жоюды заманауи басқарудың әлеуеттілігін тікелей қолдану арқылы, кәсіпорынның стратегиялық бағдарламаларын өңдеу мен оны жүзеге асыру және де уақытша орын алған қиындықтарды жойып, жеке қаражаттары арқылы нарықтағы позициясын сақтап қалуға бағытталған. Кәсіпорынның төлемқабілеттілігі қаржылық тұрақтылықты қамтамасыз етудің бірден бір факторларының бірі болып табылады және де, ол тек нақты ақша құралы емес, сонымен бірге ағымдағы активтер және басқа да көрсеткіштердің айналымен анықталады. Кәсіпорын тұрақтылығының экономикалық мазмұнын анықтау үшін кәсіпорынды басқарудың әдістемелік әдісін өзгерту қажет, тұрақтылық жайын күшейту қажет, қаржылық жағдайын жүйелік талдауын нақтылау қажет, кәсіпорынды ұйымдастыру құрылымының ерекшелігін анықтау, тепе-теңділік сипаттылығын және жеке экономикалық субъект ретінде қарастыру қажет.

Тірек сөздер: басқару, қаржы, кәсіпорын, дағдарыс, тұрақтылық, нарық, дағдарысқа қарсы басқару.

Abstract

The author studies the issues of stability of enterprise management connected with production efficiency, stability of economic growth. The main directions of industrial development of Kazakhstan are defined by the State program “Productivity–2020” aimed at modernization of the operating enterprises, increase in productivity of fixed assets and decrease in power consumption of production now. Anti-crisis management of the enterprise is complex, systematic and is directed to prevention or elimination of the phenomena, adverse for business, by means of using all potential of modern management, development and realization of the special program at the enterprise having strategic character. It allows to eliminate temporary difficulties, to keep and increase market positions under any circumstances, relying generally on their own resources. Solvency of the enterprise is one of factors of financial stability and is defined not only by the availability of the free money necessary for covering debts but also in many respects is defined by turnover of the current assets and other indicators. To define the economic maintenance of the enterprise stability in the beginning it is necessary to change methodological approach of management of the enterprises, to increase concreteness of stability, concreteness of the system analysis of a financial state, to reveal properties from structure of the enterprise organization and character of a balance and development of the enterprise as certain economic subject.

Key words: management, finance, enterprise, crisis, stability, market, anti-crisis management.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ, ВИДЫ И ДИАГНОСТИКА БАНКРОТСТВА

Аннотация

В условиях затянувшегося глобального экономического кризиса все больше казахстанских организаций, не сумевших приспособиться к современным рыночным отношениям, оказалось в тяжелом финансовом положении. Экономическая неплатежеспособность компаний является одной из наиболее актуальных проблем. Проблемы экономической несостоятельности и банкротства организаций, не исполняющих свои обязательства, являются одними из наиболее актуальных вопросов экономики. Данные проблемы требуют альтернативных методов предупреждения банкротства и эффективных методов восстановления платежеспособности организации. В статье рассмотрены сущность и виды банкротства с выделением причин их возникновения. Изложенные в статье виды банкротства помогут определить проблемы, которые могут стать причиной несостоятельности компании в условиях большой конкуренции на рынке. Рассмотренные определения раскрывают экономическую сущность банкротства. Также раскрыты стадии развития банкротства и методы определения вероятности его наступления. Предложены коэффициенты, которые позволяют определить уровень финансового состояния организации. Таким образом, для развития методики анализа диагностики банкротства рекомендуется применение наиболее эффективных средств его предупреждения. В заключение отмечены особенности диагностики банкротства, способствующие предотвращению последствий кризиса. Также следует отметить, что избежать финансовых проблем возможно при проведении комплекса мероприятий по предупреждению банкротства.

Ключевые слова: банкротство, кризис, анализ, финансовое состояние, диагностика, неплатежеспособность.

В условиях современного кризиса проблемы диагностики и предупреждения банкротства являются наиболее актуальными для изучения. На сегодняшний день одной из основных причин банкротства является то, что многие плохо разбирающиеся в экономике люди, открывая свои компании, в силу своей низкой квалификации терпят значительные убытки и вынуждены признавать себя банкротами. Российские экономисты под банкротством понимают «признанную арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредитов по денежным обязательствам» [1]. Для определения наиболее эффективных методов возможности оздоровления организации необходимо периодически проводить анализ ее неплатежеспособности. Он позволяет предупредить возможное наступление несостоятельности, что позволит руководству своевременно предпринять соответствующие антикризисные меры, которые помогут предотвратить ликвидацию организации.

Для определения методики экономического анализа и предупреждения банкротства необходимо раскрыть сущность, виды банкротства и причины их возникновения. Согласно Закону РК от 7 марта 2014 г. «О реабилитации и банкротстве» под банкротством понимается признанная решением суда несостоятельность должника, которая является основанием для его ликвидации [2]. Внешними признаками наступления банкротства является несостоятельность должника в оплате своих долговых обязательств в течение трех месяцев с момента наступления даты платежа, это является основанием для подачи заявления в суд для признания организации банкротом. Признание должника банкротом осуществляется на добровольном основании и принудительно на основании заявления в суд от кредиторов [2]. Существует два основных вида банкротства: преднамеренное и непреднамеренное (рисунок 1, стр. 161).

Более подробно раскрывая виды банкротства, отметим, что преднамеренное возникает в результате умышленного сокрытия собственного имущества с целью избегания уплаты кредиторам. В свою очередь, непреднамеренное делится на «несчастное», когда вины руководства в этом нет и банкротство возникает вследствие непредвиденных обстоятельств, таких, как стихийные бедствия, политическая нестабильность, кризис в стране, общий спад в производстве и т.д.

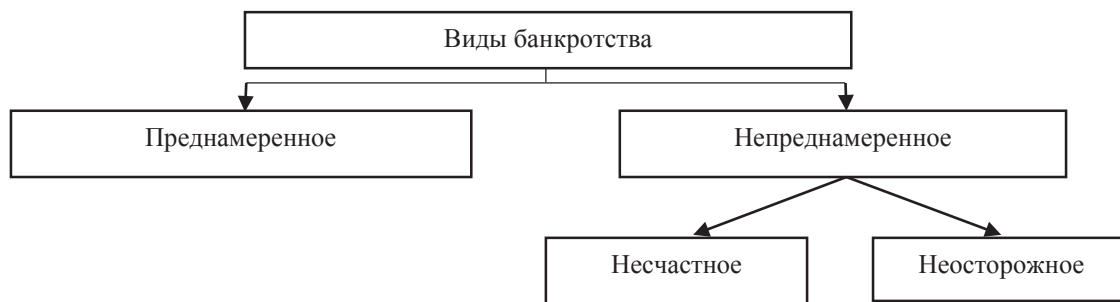


Рисунок 1 – Виды банкротства

Примечание – Источник [3].

В данном случае необходимо оказывать помощь компаниям по выходу из кризисного положения. И второй вид непреднамеренного банкротства – это «неосторожное», оно возникает вследствие неэффективной работы организации либо по вине руководителей [3].

Появление различных методов оценки финансового положения организации является следствием того, что с развитием экономики возникла необходимость в оценке кредитоспособности заемщиков, а также определении уровня платежеспособности организаций. Также необходимо проводить экономический анализ, который отражает реальное положение финансового состояния компании, позволяет предупредить банкротство компании на ранних стадиях его развития. Это позволит определить и продумать меры по выходу из кризисного положения.

Для определения того, что ожидает организацию в будущем, какие внутренние и внешние факторы будут оказывать влияние на финансовую политику организации, необходимо проводить прогнозирование. Экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности организации строится на изучении различных финансовых результатов, определении возможных значений в будущем, обеспечении руководства информацией для принятия важных стратегических решений. Наиболее эффективным является анализ среднесрочной перспективы, т.е. на ближайшие 2 или 3 года, а также анализ долгосрочной перспективы, который проводится от 3–5 лет и более.

В основном в зарубежной практике проводится анализ долгосрочной перспективы, и обычно производят прогноз экономических показателей на 3–5 лет. Для проведения анализа используется информация, которая содержится в финансовой отчетности, при этом рассматриваются данные за последние несколько лет [4].

В Республике Казахстан, как и во многих других странах, возникают определенные сложности в составлении долгосрочного прогноза, а именно риск хозяйственной деятельности и ее прогноза. Это связано с недостаточностью опыта развития экономики развитых стран. Но данные риски могут быть снижены посредством привлечения соответствующих экспертов, использования опыта других компаний, а также с помощью применения новых компьютерных технологий для проведения расчетов.

В процессе развития банкротства рекомендуем использовать интегральные показатели для более точной диагностики предупреждения банкротства.

Интегральные показатели вероятности банкротства могут быть определены различными способами. Наиболее известной моделью определения вероятности банкротства, основанной на комплексном учете наиболее важных показателей финансового состояния организации с введением коэффициентов значимости каждого из них, является модель американского экономиста Э. Альтмана. Она имеет следующий вид [5]:

$$Z = 0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,42X_4 + 0,995X_5, \quad (1)$$

где Z – интегральный показатель уровня угрозы банкротства (Z -счет Альтмана);

X_1 – отношение краткосрочных активов к сумме всех активов предприятия;

X_2 – отношение нераспределенной прибыли к сумме активов;

X_3 – отношение прибыли до уплаты процентов и налогов к сумме активов;

X_4 – соотношение собственного и заемного капитала;

X_5 – отношение выручки от реализации продукции к сумме активов.

Для казахстанских компаний также может быть применена другая формула оценки стоимости компании. В этом случае стоимость компании можно определить капитализацией прибыли по формуле [4]:

$$V = \frac{P}{K}, \quad (2)$$

где P – ожидаемая прибыль до выплаты налогов, а также процентов по займам и дивидендов;
K – средневзвешенная стоимость обязательств предприятия.

Формула определяется как средний процент по займам и дивидендам, которые необходимо будет выплачивать кредиторам и акционерам в соответствии со сложившимися на рынке условиями (на заемный и акционерный капитал).

На наш взгляд, для определения банкротства следует выделить стадии развития, т.к. существуют определенные методы и подходы (таблица 1).

Таблица 1 – Стадии развития банкротства

Наименование стадий	Краткая характеристика
Скрытая стадия	Вероятность наступления банкротства определяется еще задолго до появления явных признаков, для более точной диагностики предупреждения банкротства используются интегральные показатели
Стадия финансовой неустойчивости	Возникают некоторые трудности с наличными денежными средствами, проявляются некоторые ранние признаки банкротства. Руководство компании пытается скрыть факт возникновения признаков банкротства, применяет «косметические меры». Для того чтобы снять подозрения вкладчиков и банков, продолжает выплачивать акционерам высокие дивиденды, также руководство пытается увеличить заемный капитал путем продажи чистых активов
Стадия явного банкротства	Наступает стабильная неплатежеспособность, т.е. компании не могут оплатить по своим обязательствам и банкротство становится очевидным. Если приток денежных средств не совпадает с оттоком, компания находится на пути к банкротству и не может выполнять обязательства по отношению к кредиторам и инвесторам
Примечание – Составлено на основе данных [5].	

Таким образом, характеризуя стадии банкротства, при появлении его первых признаков компаниям необходимо предпринять соответствующие меры, разработать план для остановки ухудшения финансовой устойчивости компании и восстановления платежеспособности. Необходимо зафиксировать факт банкротства компании юридически и внимательно изучить каждый такой случай банкротства, чтобы избежать ложного банкротства.

Финансовый анализ компании связан с определением ее расходов (затрат) и доходов. Оценку полученных доходов и расходов следует проводить в соответствии с различными факторами компании, а именно техническими, организационными и т.д. Показатели должны быть сопоставимы по времени с показателями оценки аналогичных компаний. На основании всех результатов оценки создается база для анализа финансовых результатов компании, а также для проведения комплексного анализа и определения уровня ее платежеспособности.

При проведении финансового анализа рекомендуем использовать горизонтальный и вертикальный анализ, анализ абсолютных и относительных показателей, сравнительный и факторный анализ. Финансовый анализ следует подразделить на анализ результатов деятельности и финансового состояния предприятия. Также в зависимости от принимаемых решений следует проводить внешний анализ, который осуществляется сторонними организациями, и внутренний анализ – специалистами внутри компании [1].

Анализ результатов деятельности компании позволит определить эффективность работы организации и оценить влияние внешних и внутренних факторов организации. Основные оценочные показатели систематического анализа представлены в таблице 2 (стр. 163).

Таблица 2 – Основные оценочные показатели экономического анализа

Показатели	Формула для расчетов	Значение	Характеристика
1. Коэффициент текущей ликвидности	$K_{ТЛ} = \frac{КА}{ТО}$	КА – краткосрочные активы, КО – краткосрочные обязательства	Показывает способность компании осуществлять финансово-хозяйственную деятельность и своевременно погашать текущие обязательства за счет краткосрочных активов. Нормальным является значение $K_{ТЛ} \geq 2$
2. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$K_{ОСС} = \frac{К - ДА}{ОА}$	К – капитал, ДА – долгосрочные активы	Отражает наличие собственных текущих активов предприятия, которые необходимы для его финансовой устойчивости
3. Коэффициент восстановления платежеспособности (Квос)	$\frac{K_{ТЛ1} + \frac{У}{Т}(K_{ТЛ1} - K_{ТЛ0})}{K_{ТЛ(норм)}}$	$K_{ТЛ1}$ – $K_{ТЛ}$ на конец отчетного периода, $K_{ТЛ0}$ – $K_{ТЛ}$ на начало отчетного периода, У – период восстановления платежеспособности (6 месяцев), Т – отчетный период, принятый за 12 месяцев, $K_{ТЛ(норм)}$ – нормативное значение $K_{ТЛ}$	Характеризуется наличием (отсутствием) у предприятия реальной возможности восстановить свою платежеспособность в течение 6 месяцев
4. Коэффициент утраты платежеспособности (Кут)	$\frac{K_{ТЛ1} + \frac{У}{Т}(K_{ТЛ1} - K_{ТЛ0})}{K_{ТЛ(норм)}}$	У – период утраты платежеспособности (3 месяца)	Характеризует наличие (отсутствие) у компании реальной возможности утратить свою платежеспособность в течение 3 месяцев
Примечание – Составлено на основе данных [6].			

На основании значения Z-счета Альтмана можно сделать следующие выводы: если $Z < 1,23$, то это свидетельствует о том, что вероятность банкротства высока; а если $Z > 1,23$, то вероятность банкротства мала.

На наш взгляд, наиболее эффективным средством для предупреждения банкротства компании является анализ ее финансового состояния. На основе данных коэффициентов основанием для признания структуры баланса неудовлетворительной, а предприятия – неплатежеспособным является выполнение одного из следующих условий:

- ♦ на конец отчетного периода $K_{ТЛ} < 2$;
- ♦ на конец отчетного периода $K_{ОСС} < 0,1$.

Исходя из этого, следует, если хотя бы один из этих двух коэффициентов имеет значение менее нормативного, то рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности Квос за период, равный 6 месяцам.

Если $K_{вос} > 1$, это свидетельствует о наличии реальной возможности у организации восстановить свою платежеспособность.

В случае, если $K_{вос} < 1$, то у компании отсутствует реальная возможность в ближайшее время восстановить свою платежеспособность.

А если $K_{ут} > 1$, то налицо реальная возможность не утратить свою платежеспособность в течение 3 месяцев.

При условии признания структуры баланса удовлетворительной ($K_{тл} < 2$ и $K_{вос} > 0,1$) рассчитывается коэффициент утраты платежеспособности в течение 3 месяцев.

Таким образом, для предупреждения банкротства следует проводить диагностику. Она обладает специфическим порядком связей, структурой, функциями и проводится для того, чтобы своевременно распознать признаки и природу кризиса. Также диагностика способствует предотвращению нежелательных последствий кризиса.

Опираясь на имеющиеся теории, можно сделать вывод, что диагностика в антикризисном управлении должна быть дополнена методологией институционального подхода, благодаря которой оценка способности компаний «выдерживать» напряжение кризисной ситуации выводится из распознавания нормы и патологии уровня их корпоративности, институтов организации и технологий.

В заключение отметим особенности диагностики в антикризисном управлении, которые заключаются в следующем:

- ♦ исследование базовых показателей хозяйственной деятельности социально-экономической системы;
- ♦ всесторонний анализ влияния внутренних и внешних факторов на финансово-экономическое и технико-технологическое состояние компании;
- ♦ экспертная оценка разработанных мероприятий и перспектив финансового оздоровления и превентивной санации и достижения целей прогнозирования;
- ♦ достижение количественно неопределенных и качественно «сверхсложных» уровней экономической организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Балдин К.В., Белугина В.В., Галдицкая С.Н., Передеряев И.И. Банкротство предприятия: анализ, учет и прогнозирование: учеб. пособие. – 4-е изд. – М.: Издательство «Дашков и К», 2012. – 376 с.
- 2 Закон Республики Казахстан «О реабилитации и банкротстве»: принят 7 марта 2014 г. № 176-V ЗРК (с изменениями и дополнениями на 15.02.2016 г.).
- 3 Аверина О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / О.И. Аверина, В.В. Давыдова, Н.И. Лушенкова. – М.: КноРус, 2012. – 432 с.
- 4 Чечевицына Л.Н., Чечевицын К.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2013. – 368 с.
- 5 Баскакова О.В., Сейко Л.Ф. Экономика предприятия (организации). – М.: Издательство «Дашков и К», 2013. – 372 с.
- 6 Бухгалтерский учет в условиях антикризисного управления: учеб. пособие / под ред. В.Э. Керимова. – М.: Издательство «Дашков и К», 2013.

Андатпа

Ұзақ жаһандық экономикалық дағдарыс жағдайында қазіргі нарық қатынасына бейімделе алмаған қазақстандық ұйымдар көбеюде, олар ауыр қаржылық жағдайға тап болды. Компанияның экономикалық төлем қабілетсіздігі ең өзекті мәселелердің бірі болып табылады. Өз міндеттемелерін орындамаған ұйымдардың экономикалық дәрменсіздігі мен банкроттық проблемалары экономиканың өзекті мәселелерінің бірі. Бұл проблемалар банкроттықты алдын-алудың балама әдістерін және ұйымның төлем қабілеттілігін қалпына келтірудің тиімді әдістерін қажетсінеді. Мақалада банкроттықтың мәні мен түрлері олардың пайда болу себептерін анықтау арқылы қаралады. Мақалада сипатталған банкроттықтың түрлері нарықтағы үлкен бәсекелестік жағдайында компанияның төлем қабілетсіздігіне әкелетін проблемаларды анықтауға көмектеседі. Қарастырылған анықтамалар банкроттықтың экономикалық мәнін көрсетеді. Банкроттықтың даму кезеңдері және оның пайда болу ықтималдығын анықтау әдістері де ашылады. Ұйымның қаржылық

жағдайының деңгейін анықтауға мүмкіндік беретін коэффициенттер ұсынылады. Осылайша, банкроттықты диагностикалау әдістерін әзірлеу үшін, оны ескертудің ең тиімді құралдарын пайдалану ұсынылады. Қорытылай келе, дағдарыстың салдарын ескертуге ықпал ететін банкроттық диагностикасының ерекшеліктері атап өтілді. Сондай-ақ, банкроттықты ескерту жөніндегі шаралар кешенін жүзеге асыру кезінде қаржылық мәселелерден құтылуға болатынын атап өтуге болады.

Тірек сөздер: банкроттық, дағдарыс, талдау, қаржылық жағдай, диагностика, төлеу қабілетсіздігі.

Abstract

In the conditions of the prolonged global economic crisis, more and more Kazakh organizations that failed to adapt to modern market relations found themselves in a difficult financial situation. The economic insolvency of the companies is one of the most pressing problems. Problems of economic insolvency and bankruptcy of organizations not fulfilling their obligations are some of the most pressing issues of the economy. These problems require alternative methods of preventing bankruptcy and effective methods of restoring the solvency of the organization. The article describes essence, types of bankruptcy as well as the reasons of their emergence. The types of bankruptcy described in the article will help to determine problems that can cause insolvency of a company in conditions of high competition on the market. Considered definition reveals its economic essence of bankruptcy. Stages of development of bankruptcy and methods of determination of probability of its approach are also showed. Ratios which allow to determine the level of a financial condition of the company are offered. Thus, the use of the most effective remedies of its prevention are recommended for development of an analysis technique of bankruptcy diagnostics. The features of bankruptcy diagnostics promoting prevention of consequences of crisis are noted in the conclusion. Also, it should be noted that it is possible to avoid financial problems when carrying out a complex of measures to prevent bankruptcy.

Key words: bankruptcy, crisis, analysis, financial condition, diagnostic, insolvency.

У.Б. ЮСУПОВ,¹
PhD.

М.К. АЛИЕВ,¹

д.э.н., профессор.

А.К. БАЙДАКОВ,²

к.э.н.

Казахский университет экономики,
финансов и международной торговли.¹

Казахский агротехнический
университет им. С. Сейфуллина²

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К МОДЕРНИЗАЦИИ НАЛОГОВОГО УЧЕТА КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

Аннотация

В статье подчеркивается актуальность внедрения инновационных разработок и цифровых технологий. Переход на «проактивное государство» – это формирование цифрового правительства путем дальнейшего развития электронного и мобильного правительства; увеличение государственных услуг, предоставляемых в электронной форме; формирование открытого правительства и открытого парламента; улучшение деятельности государственных органов, обеспечение прозрачности деятельности правоохранительных органов и судебной системы; развитие национальной инфраструктуры пространственных данных и т.д. В качестве примера показано внедрение проекта геоналоговой карты исполнительной власти. Это приведет к целому ряду позитивных сдвигов в налоговом учете, к возможности выявлять предприятия, уклоняющиеся от уплаты обязательных платежей в бюджет. Также в статье проведен анализ зарубежного опыта по уклонению от уплаты налогов, приведены общепринятые меры по взысканию задолженностей по налогам, используемые во многих странах мира. Существует два противоположных подхода к политике налогообложения в сфере цифровой экономики: первый подход направлен на максимизацию налоговых поступлений и исходит из устойчивого роста доходов от продажи цифровых продуктов и услуг. Другие государства, напротив, считают, что снижение налогов в цифровом сегменте экономики создает побочный экономический эффект, который зачастую оказывается весомее недополученных налогов.

Ключевые слова: налоговый учет, модернизация, инновации, разработки, цифровые технологии, геоинформационная карта, интернет-портал.

Третья модернизация, направленная на повышение конкурентоспособности нашей страны на глобальном рынке – один из приоритетов Послания Президента народу Казахстана, согласно которому экономику ждут новые времена: в цене будут инновационные разработки и цифровые технологии.

«Мы должны культивировать новые индустрии, применение цифровых технологий, чем мы раньше не занимались. Для производительности труда должна быть модернизация предприятий, автоматизация, роботизация, искусственный интеллект, большие данные и другие вещи...» – сказал Нурсултан Назарбаев [1].

Примером цифровых технологий может служить «Геоинформационная карта исполнительной власти», разрабатываемая Управлением государственных доходов г. Актау. Проект оценивается в 10 млн тенге. Он объединит электронные базы всех государственных органов и будет содержать данные о налогоплательщиках. В объединенном центре приема и обработки информации управления госдоходов г. Актау ежедневно обслуживают до 200 жителей. Впервые в области бизнесмены могут получить налоговые услуги и провести таможенное оформление в одном месте. Практически 85% всех операций обрабатывают в электронном виде.

Геоналоговая карта – это своеобразный налоговый навигатор, куда заносятся данные по видам деятельности налогоплательщиков города, уплата из налогов и другие данные. Карта будет доступна всем.

Цель данного проекта – выявление предприятий, уклоняющихся от уплаты обязательных платежей в бюджет.

Упорядоченная информационная база по хозяйствующим субъектам четко отражает развитие инфраструктуры города и дает возможность оперативно собирать данные о наличии объектов налогообложения.

В дальнейшем геоналоговую карту планируется разместить на интернет-портале Комитета государственных доходов Министерства финансов РК. Налоговики выразили надежду, что она станет мощным стимулом для постановки на учет незарегистрированных налогоплательщиков, так как по ней органы госдоходов будут отслеживать предпринимательскую деятельность физических лиц и, возможно, создание карты увеличит налоговый потенциал области и уменьшит суммы налоговой задолженности. На ней сейчас зафиксированы 3 тысячи индивидуальных предпринимателей и 2 тысячи ТОО [2].

Еще в 2001 г. Налоговым комитетом по Медеускому району г. Алматы совместно с ТОО «Картография» была проведена работа по созданию такой геоналоговой карты. Наличие такой карты дает возможность увидеть изображение функционирующих на определенной территории объектов, начиная от крошечной мастерской по ремонту обуви и заканчивая гипермаркетом. Таким образом, упорядоченная информационная база по хозяйствующим субъектам четко отражает развитие инфраструктуры города.

Созданная карта – это не статичное изображение объектов на бумаге, теряющее со временем свою актуальность, а мобильная картинка с программным обеспечением, позволяющая изменять расположение объектов на территории района в зависимости от текущей ситуации.

Реализация проекта проходила в три этапа. Во-первых, налоговыми инспекторами курирующего отдела были заполнены паспорта, в которых указывались адреса зарегистрированных в районе хозяйствующих объектов. В ходе работы были изменены и уточнены границы налогооблагаемых участков, которых в Медеуском районе 16, выявлены и привлечены к налогообложению незарегистрированные предприятия. На втором этапе заполненные паспорта были переданы в ТОО «Картография», где объекты были нанесены на карту района. Третий этап – занесение базы данных в программное обеспечение.

Проведенная работа отделом непроектных платежей районного налогового комитета дала возможность систематизировать имеющуюся налогооблагаемую базу, что позволяет легко ориентироваться на участке не только работнику, хорошо знакомому с налогооблагаемой территорией, но и новому специалисту, только приступившему к работе. Использование геоналоговой карты сократит время ознакомления с территорией района, покажет преобладание тех или иных видов предпринимательской деятельности.

Создание геоналоговой карты демонстрирует позитивные сдвиги, происходящие в информационном обеспечении налоговых органов. Она дает возможность не только оперативно собирать данные о наличии объектов налогообложения, но и выявлять предприятия, уклоняющиеся от уплаты обязательных платежей в бюджет.

В Республике Казахстан общая сумма налоговой задолженности налогоплательщиков по состоянию на 20.11.2016 г. составила 44,4 млрд тенге. Налоговая задолженность физических и юридических лиц в Казахстане в 2015 г. превысила 171,5 млрд тенге, из них юридических лиц – 115,1 млрд тенге (90,4%), физических – 16,4 млрд тенге (9,6%).

С вопросами налоговых неплатежей сталкиваются во всех странах мира. В этой связи практический интерес имеют процедуры принудительного взыскания задолженностей по налогам при их неуплате, используемые в других странах.

Даже в государствах с довольно высоким уровнем налоговой дисциплины вопрос взыскания недоимок стоит достаточно остро. Так, в Японии число лиц, имеющих долги по уплате общенациональных налогов, каждый год составляет примерно 300 тысяч, а сумма недоимок, например, лишь по налогу на потребление достигла в 2012 г. 600 млрд иен. В 2013 г. в части региональных инспекций этой страны число недоимщиков в расчете на одного налогового инспектора выросло больше, чем на 100. В 2016 г. в Японии компанию Apple обязали выплатить 12 млрд иен (\$118 млн) задолженности по налогам [3].

В Японии за нарушение налогового законодательства наступает налоговая или уголовная ответственность, которая предусмотрена в многочисленных актах так называемого уголовно-

административного законодательства. Среди них наиболее значимыми являются «Закон о взимании государственных налогов» 1959 г., «Закон о подоходном налоге» 1947 г., «Закон о налоге с юридических лиц» 1947 г. При проведении расследования в целях привлечения к ответственности применяются нормы «Закона о контроле за нарушениями в сфере общегосударственных налогов».

Официальные представители правительства Японии и правящих партий планируют занимать более жесткую позицию в отношении уклонения от уплаты налогов. Они уделяют внимание доходам дочерних структур компаний, работающих в зонах льготного налогообложения. На основе действующей системы, если такие компании платят подоходный налог в размере 20% и выше по месту регистрации, они освобождаются от уплаты налогов в Японии. Официальные представители думают о закрытии этой лазейки для фиктивных компаний, которые не ведут никакого бизнеса по месту регистрации [4].

В Чехии, согласно данным Министерства финансов данной страны, налоговая задолженность составила на конец мая 2013 г. примерно 100 млрд крон.

Все больше масштаб обрисовывается в уклонении от уплаты налогов даже в Германии. По информации последних соцопросов, 80% взрослого населения думает, что быть честным налогоплательщиком совершенно невыгодно, а 50% признают, что им нравится «водить государство за нос». По мнению экспертов, в Германии выплачиваются налоги целиком только с половины совокупных доходов. Еще с четверти казна имеет лишь 60–70% причитающихся ей налогов, а предприниматели используют легальные и нелегальные приемы, чтобы минимизировать сумму налога. С оставшейся части доходов налоги не платят совсем. Этого вполне достаточно, чтобы понять, что и в зарубежных странах проблема налоговых задолженностей – верх актуальности.

В налоговом законодательстве зарубежных государств выделяется два главных этапа взыскания: использование налоговыми органами мер по выполнению принудительного взыскания долгов по налогам и сборам и прямое обращение взыскания на имущество налогоплательщика. Принудительным взысканием строится основа права государства как кредитора истребовать с налогоплательщика – должника безусловного выполнения налоговой обязанности. Так, в канадском законодательном акте, который регулирует подоходное налогообложение, указано, что «все налоги, проценты, пени, издержки и иные суммы, подлежащие уплате согласно данному акту, являются долговым обязательством в отношении к Ее Величеству и они взыскиваются через Федеральный суд Канады либо любой суд компетентной юрисдикции либо любым иным способом».

В Швейцарии налоговые органы имеют все полномочия, носящие чрезвычайный характер. В частности, им разрешено запретить продажу активов либо истребовать уплаты налога в любое время, когда есть сомнения в том, что налоговая обязанность в дальнейшем будет выполнена. Налоговые администрации вправе арестовывать либо ограничивать выезд из страны и самих налогоплательщиков, когда они уклоняются от выполнения своих обязанностей. Такое право предоставлено налоговым органам в Великобритании, Канаде, Дании, Финляндии, Японии.

В ряде государств к неплательщикам применяют достаточно жесткую систему наказаний. Например, в Китае, когда сумма невыплаченных налогов находится на уровне 10% от обязательных платежей, но при этом не превышает 10 тыс. юаней, виновник может получить штрафные санкции, накладываемые налоговыми органами. При превышении данной суммы либо повторном нарушении к делу подключают органы прокуратуры. В уголовном законодательстве Китая также есть специальная «налоговая» статья, состоящая из десяти частей, которая предусматривает разные сроки лишения свободы с неременной конфискацией имущества. Наказание за неуплату налогов в виде тюремного заключения есть и во Франции.

Необходимо отметить и материально-техническое оснащение налоговых органов разных государств. Так, налоговая служба Франции содержит четыре уровня: а) центральные; б) национальные; в) региональные службы; г) службы местной компетенции – на уровне департаментов.

Все подразделения службы имеют самую передовую вычислительную технику, позволяющую не только с наибольшей эффективностью рассчитывать и отслеживать корректность упла-

ты налогов, но также выявлять нарушителей законодательства в сфере налогообложения. Розыском должников по налогам во Франции занято подразделение налоговых расследований и розыска. Данной деятельностью, построенной по территориально-функциональной системе, управляет Национальное управление налоговых расследований. Кроме этого, управление проводит учет всех открытых во Франции банковских счетов (а их больше 170 миллионов), всех юридических лиц и собственников недвижимости [3].

В странах мира отсутствует единообразие в применении налогов на пользование широкополосной связью (или «налогов на доступ в интернет»). А в некоторых странах, где широкополосная связь признается особо важной потребностью, ряд регуляторных органов предпочитает облагать услуги широкополосной связи налогами на потребление или таможенными пошлинами по сниженной или нулевой ставке. Например, Колумбия решила не облагать цифровые устройства ввозными пошлинами и даже не взимать налог с продаж при покупке этих устройств малоимущими гражданами. Сторонники подобного подхода утверждают, что таким образом можно создать позитивный цикл, в котором сокращение налоговых поступлений вследствие снижения налоговых ставок будет компенсировано за счет роста потребления.

Общепринятые меры по взысканию задолженностей налогов, используемые во многих странах мира, также используют и в нашей стране. Особым интересом пользуется создание информационной базы для учета должников по выплате налогов.

Достижение ожидаемых результатов планируется через предложенный проект «Геоинформационная карта исполнительной власти».

Особый упор делают на улучшение качества обслуживания бизнес-среды и внедрение IT-технологий. В операционном зале Управления государственных доходов Актау установили 4 моноблока, где все образцы заявлений жителям предоставляют в электронном виде.

Электронная сдача отчетов с помощью веб-приложения «Кабинет налогоплательщика», использование криптоключей, отсутствие живых очередей, осуществление дистанционных налоговых проверок, тем самым уменьшение риска возникновения коррупции ведет к тому, что Казахстан должен стать современной страной в плане цифровых технологий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Назарбаев Н.А. Мы должны культивировать новые индустрии и применение цифровых технологий. URL: <https://1tv.kz/2017> (дата обращения: 15.03.2017 г.).
- 2 В Актау открыли новое здание налоговой. URL: <http://tumba.kz> (дата обращения: 10.03.2017 г.).
- 3 Формы и методы взыскания налоговой задолженности налоговыми органами. URL: <http://bibliofond.ru> (дата обращения: 25.03.2017 г.).
- 4 Правительство Японии собирает более строго пресекать уклонение от уплаты налогов. URL: <http://dknews.kz> (дата обращения: 23.12.2016 г.).

Аңдатпа

Мақалада инновациялар мен сандық технологияларды енгізу өзектілігін атап көрсетеді. «Белсенді мемлекетке» көшу – электрондық және мобильдік үкіметті әрі қарай дамыту арқылы цифрлық үкіметті құру; электрондық үлгіде ұсынылатын мемлекеттік қызметтерді арттыру; ашық үкіметті және ашық парламентті құру; мемлекеттік органдар қызметін жақсарту, құқық қорғау органдары мен сот жүйесі қызметінің ашықтығын қамтамасыз ету; кеңістіктік мәліметтердің ұлттық инфрақұрылымын дамыту және т.б. Мысал ретінде атқарушы үкіметтің геосалықтық карта жобасы көрсетілді. Бұл салықтық есебінде бюджетке төленетін міндетті төлемдерді төлеуден жалтарған кәсіпорындарды анықтауға мүмкіндік беретін бірқатар оң өзгерістерге алып келеді. Сондай-ақ, мақалада салықтан жалтарудың шетелдік тәжірибесі талданады, әлемнің көптеген елдерінде қолданылатын салық берешегін өтеу бойынша жалпы қабылданған шаралар ұсынылады. Сандық жүйеде салық салу саясатына қарсы екі көзқарас бар: бірінші әдіс – салық түсімдерін және сандық өнімдер мен қызметтерді сатудан кірістердің тұрақты өсуінен түсетін кірісті барынша арттыру. Басқа мемлекеттер, керісінше, экономиканың цифрлық сегментіндегі салықтық қысқартулар салықтарға тапшылықтан гөрі, салмақты болып көрінетін жанама әсер жасайды деп санайды.

Тірек сөздер: салық есебі, жаңғырту, инновациялар, әзірлемер, сандық технологиялар, геоақпараттық карта, интернет-портал.

Abstract

The article highlights the urgency of introducing innovative developments and digital technologies. The transition to a «proactive state» is the formation of a digital government by further developing the electronic and mobile government; increase in public services provided in electronic form; the formation of an open government and an open parliament; improving the activities of state bodies, ensuring transparency of law enforcement agencies and the judiciary; development of national spatial data infrastructure, etc. As an example, the implementation of the project of the geological map of the executive power is shown. This will lead to a number of positive changes in the tax accounting, namely, it makes it possible to identify enterprises that evade compulsory payments to the budget. Also, the article analyzes the foreign experience of tax evasion, shows generally accepted measures to recover tax arrears used in many countries of the world. There are two opposite approaches to the taxation policy in the digital economy: the first approach is to maximize tax revenues and proceeds from a steady increase in revenue from the sale of digital products and services. Other states, on the contrary, believe that tax cuts in the digital segment of the economy create a side-effect, which often turns out to be more weighty than the shortfall in taxes.

Key words: tax accounting, modernization, innovations, developments, digital technologies, geoinformation map, Internet portal.

САЛЫҚ АУЫРТПАЛЫҒЫ – САЛЫҚ ТӨЛЕУШІНІҢ ЖҮКТЕМЕСІ

Аңдатпа

Жыл өткен сайын елімізде қосымша қаржы ресурстарымен қамтамасыз етуге, салық тәуекелдерін төмендету арқылы отандық салық төлеушілердің бәсекеге қабілеттігін арттыруға мүмкіндік беру барысында салық төлемдерін тиімді басқарудың қажеттігі артуда. Дамыған елдер экономикасының даму тұрғысынан салыстырмалы түрде қарағанда, соңғы оншақты жылда Қазақстан салық жүйесі елеулі өзгерістерді бастан өткеруде. Заңнамаға жиі өзгерістердің енгізілуі отандық өндірушілердің қаржы-экономикалық қызметіне өз кері әсерін тигізбей қоймауы сөзсіз. Әсіресе, экономикалық дағдарыс жағдайында шаруашылық жүргізуші субъектілерге салық салу ерекше назарға ие. Себебі мемлекет салық құралдары арқылы экономиканы реттей алады және ынталандыра алады. Салық төлеушілер өз тарапынан салық заңнамасында болып жататын өзгерістерге жедел назар аудара білуі тиіс. Егер экономикалық тұрақтылық жағдайында салық заңнамасына енгізілетін өзгерістер мен толықтырулар кері ықпалын тигізетін болса, дағдарыс кезінде уақытылы жасалған түзетулер экономикалық құлдырауды алдын алуға мүмкіндік береді. Салық ауыртпалығын жоспарлау мақсатында оны төмендетуге мүмкіндік беретін заңмен рұқсат етілген салық жеңілдіктері тәрізді қолдану үшін салық заңнамасындағы өзгерістерді қадағалап отыру өте маңызды. Мұндағы басты мақсат ең алдымен мемлекет пен салық төлеушілердің мүдделерінің тепе-теңдігін сақтау болып табылады. Яғни салық төлеуші заңмен рұқсат етілген әдістерді қолдана отырып, өз салық ауыртпалығын төмендетуге құқылы. Бұл жерде салық жоспарлауды оңтайландыру қажеттігі туындайды. Салық жоспарлауды оңтайландыру қолайлы салық сызбасын пайдалана отырып, салық төлеушіге ыңғайлы салық режимін қалыптастыру, салық шығындарын үнемдеу тәрізді экономикалық іс-әрекеттерді негіздеуді білдіреді. Мұндай салық жоспарлау әлемдік тәжірибеде кеңінен таралған.

Тірек сөздер: экономика, салықтар, бюджет, салық төлемдері, салық төлеуші, салық салу, заңнама.

Экономикалық дағдарыс тұсында мемлекеттің ендігі ұстанар бағыты халқымыздың әл-ауқатын төмендетпей, ел экономикасын тұрақтылығын сақтау. Осы орайда ел экономикасының дамуына елеулі үлес қосатын шаруашылық жүргізуші субъектілер десек, олардың мемлекеттік алдындағы салық міндеттемесін орындау барысында туындайтын салық ауыртпалығы деген көрсеткішті назрадан тыс қалдыруға болмайды.

Салық ауыртпалығы нақты уақыт аралығындағы салық мөлшерінің сол аралықтағы салық салынатын субъектінің табысына қатынасымен өлшенеді.

«Салықтық ауыртпалық» ұғымының тағы бірнеше анықтамаларын қарастырайық.

1. Макроэкономикалық деңгейде салықтық ауыртпалық бұл – қоғамның өмірінде салықтың рөлін сипаттайтын және салықтық жинаулардың жалпы соммасының ұлттық өнімнің жиынтығына қатынасы ретінде анықталатын жалпы көрсеткіш.

2. Салықтық ауыртпалық ұғымы бір бүтін мемлекет үшін алынатын салықтың жалпы сомасының ұлттық өнім жиынтығының көлеміне қатынасы ретінде, ал жеке салық төлеуші үшін – бар есептелген салықтар мен салықтық төлемдердің сатылым көлеміне қатынасы ретінде түсіндіріледі [1].

Салық ауыртпалығының шығу тарихына келер болсақ, ресми түрде аталып отырмаса да салық пайда болған десек артық болмас еді. Себебі салық төлеуші салық және тағы басқа да бюджетке міндетті төлемдерді төлеу барысында қандай да бір өз игілігінің бөлігін мемлекетке қайтарымсыз береді. Соның нәтижесінде салық төлеуші белгілі бір көлемде шығын жасайды. Міне осы сипатта салықтар тауар-ақша қатынастарының ахуалына әсер етеді де, кез-келген салық белгілі бір көлемде салық төлеушіге өз ауыртпалығын тигізетіндігі көрініс береді.

Салық ауыртпалығы шаруашылық субъектілерінің дамуына немесе құлдырауына үлкен қозғаушы күш болып табылады. Салық ауыртпалығын жоғарылату шаруашылық субъектілерінің өндірісінің дамуына тежеуші әсер береді де, қандай да бір жеңілдіктердің берілуі кәсіпорынның өсіп, өркендеуіне мүмкіндік береді.

Салық ауыртпалығының деңгейіне әсер ететіндер:

- ◆ салық салу мақсатындағы келісім және есептік саясаттың элементтері;
- ◆ салық жеңілдіктері;
- ◆ салық элементтеріне тікелей әсер ететін мемлекет жүргізетін инвестициялық, бюджеттік және салық саясаттарының негізгі даму бағыттары;
- ◆ салық және міндеттермелер бойынша алынатын бюджеттік, инвестициялық және салықтық несиелер;

Қазақстан Республика территориясындағы оффшорлық немесе еркін экономикалық аймақтарда орналасқан шаруашылық субъектілердің бизнесі.

Қазіргі кезде ғылыми әдебиеттерде салық ауыртпалығы бірнеше түрге бөліп қарастырылады: экономиканың (мемлекеттік тұрғыдан) салық ауыртпалығы, халықтың салық ауыртпалығы және жұмысшы мен кәсіпорындардың салық ауыртпалығы. Осылай бөлу арқылы қалыптасқан иерархияны ұстана отырып, салық ауыртпалығын екі аспектіде қарастыруға болады: макродеңгей, яғни салық салу ауыртпалығының тұтастай бір елге (экономикаға және тұтастай халыққа тигізетін әсерін қарастыратын болса), микродеңгей – аталған ауыртпалықтың әлеуметтік топтарды құрайтын жұмысшының және қандай да бір кәсіпорындардың көтеретін салық ауыртпалығын қарастырады.

Халықтың салық ауыртпалығын экономист-ғалымдар түрлі жолдармен анықтауды ұсынады.

Салық ауыртпалығын сипаттайтын анықтаманың басқа нұсқасын М.И. Литвин ұсынды, оның нұсқасы бойынша «салық ауыртпалығына» мыналар кіреді:

- ◆ салық төлемдерінің саны;
- ◆ төлемдердің құрылымы;

М.И. Литвин ұсынған салық ауыртпалығын есептейтін әдістемесінде тиімді маңыздылық орын алады, өйткені ол кәсіпорынның пайдасының салық үлесін, сонымен қатар еңбекақы, амортизация, салық және шығарылған өнімнен түскен әр теңгенің пайдасының үлесін есептеуге мүмкіндік береді. Кері жағы салықтардың құрамына жеке тұлғалардың табыс салығының кіруінде, дегенмен ұйым салық агентінің рөлін атқарады.

М.И. Литвин ұсынған әдістемесінде салық ауыртпалығы салық және басқа да міндетті төлемдер санымен кәсіпорындағы салықтардың құрылымымен және салық салу механизммен байланысты. Кәсіпорындағы салық ауыртпалығын мынадай формула арқылы есептеуге болады:

$$T = ST / TV \times 100 \%,$$

мұндағы ST – барлық салықтардың сомасы;

TV – салықтарды төлеу үшін арналған қаржы сомасы.

Жалпы салықтар сомасына барлық төленген салықтар кіреді: ҚҚС, акциздер, табыс салығы, мүлік салығы, жер салығы және т.б.

Салықтарды төлеуге арналған қаржы сомаларына кәсіпорынның әр түрлі кірістері кіреді, оларға: сатудан түскен табыс, қалыптасу, бөлу процестері кезінде түскен пайдалар, жұмыскерлердің табыстары және т.б.

Дәл бұл әдіс арқылы әрбір нақты экономикалық субъектің ерекшелігін қарастыруға болады. Сонымен қатар, бұл әдісте әрбір кәсіпорынның ерекшелігі ескеріледі, яғни оның амортизациялық аударымдар үлесі, еңбек шығыны, қосылған құндағы материалдық шығындар. Алайда салық ауыртпалығын есептегенде жеке табыс салығын және жұмыскерлердің табыстары сияқты көрсеткіштерді қосу орынсыз.

М.Н. Крейнинаның салық ауыртпалығын анықтау әдістемесі салық пен оның көзін салыстыруға негізделеді [1].

$$CA = (\Theta\Theta T - \Theta\Theta Ш - НП) / (\Theta\Theta T - \Theta\Theta Ш) \times 100\% \text{ немесе } (\Theta\Theta T - \Theta\Theta Ш - НП) / НП \times 100\%,$$

мұндағы $\Theta\Theta T$ – өнім өткізуден түскен түсім;

$\Theta\Theta Ш$ – өнім өндіру шығыны (салықтарсыз);

НП – салық төлеушінің салық төлегеннен кейін, иелігінде қалатын нақты пайдасы.

Төлену көзіне байланысты әр салық тобы өзінің салық ауыртпалығын анықтау критерийіне ие және тура салықтардың салық төлеуші қызметінің нәтижесіне тигізетін әсерін анықтауға мүмкіндік береді. Алайда жанама салықтардың салық ауыртпалығындағы үлесін жетіктікті деңгейде анықтаудың мүмкін болмауы бұл әдістеменің кемшілігі болып танылады.

Т.К.Островенко ұсынған әдістеме бойынша салық ауыртпалығының барлық көрсеткіштері жеке және жалпы болып бөлінеді [2].

Жалпы көрсеткіштерге мыналарды жатқызады:

- ◆ КТСА – кәсіпорын табысына салық ауыртпалығы;
- ◆ КҚРСА – кәсіпорын қаржы ресурстарына салық ауыртпалығы;
- ◆ МКСА – меншікті капиталға салық ауыртпалығы;
- ◆ ПСА – салық салынғанға дейінгі пайдаға түскен салық ауыртпалығы.

Осы көрсеткіштер негізінде салық ауыртпалығын мына формула бойынша анықтауды ұсынады:

$$\begin{aligned} \text{КТСА} &= \text{СШ} / \text{ӨӨТ} \\ \text{КҚРСА} &= \text{СШ} / \text{ВБ} \\ \text{МКСА} &= \text{СШ} / \text{МКС} \\ \text{ПСА} &= \text{СШ} / \text{П}, \end{aligned}$$

мұндағы СШ – салық төлеу шығындары;

ӨӨТ – өнім өткізуден түскен түсім;

ВБ – баланстың орташа жылдық валютасы;

МКС – меншікті капиталдың орташа жылдық сомасы;

П – салық салынғанға дейінгі пайда.

Субъектінің салық ауыртпалығы туралы нақты ақпарат беретін жеке көрсеткіштерге өзіндік құн, өнім өткізуден түскен түсім, қаржы нәтижесі, таза пайда тәрізді көрсеткіштер енгізілген. Осыған сәйкес, салық ауыртпалығын дербес анықтайды. Т.К. Островенко ұсынған әдістеменің артықшылығы ретінде субъектінің қаржы есептілігінде келтірілген көрсеткіштердің барлығының қамтылуын атауға болады [3].

А. Кадушкин және Н. Михайловалар ұсынған есептеу әдісі өндірістің материалдық қорларға, еңбекақыны төлеуге және амортизацияға кеткен шығындардың ауытқуының өзгеруіне тәуелді салық ауыртпалығын есептеуге мүмкіндік береді. Ол есеп салық ауыртпалығын мемлекетке төленетін қосылған құнның үлесі ретінде есептейді. Бұған қоса салықтар оларды өтеу қайнарларымен арақатынастырылады.

А. Кадушкин және Н. Михайловалар өндеген әдістің кемшілігі жеке тұлғалардың табыс салығы есепке алынатындығында және мүлік салығы, табиғи қорларды қолдану үшін төлемдер, жер салығы сияқты салықтардың әсері керісінше есепке алынбауында.

Ұсынылған әдістеменің негізгі ұстанымдары мынадай:

◆ есепке кәсіпорындардың бюджеттік және бюджеттік емес қорларға аударатын барлық салықтық төлемдер, яғни есептелген төлемдер сомасы кіреді. Бұл төленген салықтар бойынша салық ауыртпалығын анықтау кезінде, әдетте салық ауыртпалығының нағыз деңгейін азайтумен байланысты;

◆ жеке тұлғалардың табыс салығы есепке алынбаған, өйткені ұйым салық төлеген кезде тек салық агенті ретінде ғана болады;

◆ салықтық төлемдермен арақатынастырылатын ортақ бөлгіші өнімнің қосылған құны болып табылады.

Сондықтан нақтыланған есептеу әдістемесі келесі басымдылықтарға ие:

◆ салық ауыртпалығын анықтау кезінде өнімнің өзіндік құны мен ұйымның табыс салықтары есепке алынғандықтан, салық ауыртпалығының деңгейін бағалау мүмкіншілігі;

◆ салық ауыртпалығын есептейтін формуланың арқасында төленетін салықтық төлемдер сомасын дәл есептеу, сонымен қатар есептеу кезіндегі қателіктерді біршама төмендету.

Кез-келген ұйым үшін өз билігінде нақты қаржы қорлардың бар болуы маңызды. Пайда сомасын есептеу әдісімен анықтағанда, нәтижесінде қосылған құн тиелген өнім көлеміне байланысты анықталады. Бірақ шаруашылық жүргізуші субъектінің жиналып қалған дебиторлық қарызы ұзақ мерзімге дейін өтелуі әбден мүмкін. Осыған орай, егер де ұйымның дебиторлары өнімнің ақшасын уақытылы төлеген жағдайда ағымдағы уақытта сатылған өнімнен түскен ақша әлдеқайда жоғары болар еді. Алынбаған ақша қаражаттарының өтемақысы ретінде, ұйымдар банктен кредит ретінде қарыз алуларына мәжбүр болады немесе кредиторлық қарыздарын жинақтауға тура келеді [4].

А. Кадушин және Н. Михайлова келесідей құрылымдық коэффициенттерді енгізді:

Ккк – жалпы пайдадағы қосылған құнның үлесі:

$$Ккк = ҚҚ/ЖП,$$

мұндағы ЖП – жалпы пайда;

ҚҚ – қосылған құн.

Кеш – қосылған құндағы еңбекақыны төлеуге кеткен шығындардың үлесі:

$$Кеш = ЕШ/ҚҚ,$$

мұндағы ЕШ – еңбекақыны төлеуге кеткен шығындар;

Кат – қосылған құндағы амортизациялық төлемдердің үлесі.

Е.А. Кированың әдістемесі бойынша салық ауыртпалығы абсолютті және салыстырмалы болып жіктеледі.

Абсолютті салық ауыртпалығы барлық салықтар мен бюджеттен тыс қорларға төленген төлемдердің қосындысы негізінде анықталады:

$$АСА = С + БТ + СҚ,$$

мұндағы АСА – абсолютті салық ауыртпалығы;

С – салық төлемдері;

БТ – бюджеттен тыс қорларға төлем;

СҚ – салық бойынша қарыздар сомалар.

Бұл жиынтық сома салық төлеушінің жалпы төлеген салық міндеттемесінің сомасын көрсеткенімен де, салық ауыртпалығын анықтамайды. Ол үшін Е.А. Кирова қайта құрылған құнды негізге ала отырып салыстырмалы салық ауыртпалығын анықтауды ұсынады [2].

$$ҚҚҚ = \Theta\ThetaТ - \Theta\ThetaШ - А + \Theta\ThetaТТ - \Theta\ThetaҚШ$$

немесе

$$ҚҚҚ = ЕШ + С + БТ + П,$$

мұндағы ҚҚҚ – қайта құрылған құн;

ΘΘТ – өнім өткізуден түскен түсім (ҚҚС-мен);

ΘΘШ – өнім өндіру шығыны;

А – амортизация;

ΘΘТТ – өнім өткізуден тыс түскен түсім;

ΘΘҚШ – өнім өндіруге қатысы жоқ шығындар (салықтарсыз);

ЕШ – еңбек ақы төлеу шығындары;

С – салық төлемдері;

БТ – бюджеттен тыс қорларға төлем;

П – пайда.

Нәтижесінде салыстырмалы салық ауыртпалығы:

$$ССА = (АСА / ҚҚҚ) \times 100 \%,$$

мұндағы ССА – салыстырмалы салық ауыртпалығы;

АСА – абсолютті салық ауыртпалығы;

ҚҚҚ – қайта құылған құн.

Бұл әдістеменің артықшылығы ретінде салық ауыртпалығының қызмет ету саласынан тәуелсіз барлық субъектілерге қолдану мүмкіндігін әрі объективті есептелетінін атауға болады. Алайда, салық ставкасының, жеңілдіктерінің өзгерісінің болашақ көрсеткіштерге қалай әсер ететінін болжаудың мүмкін болмауын аталмыш әдістеменің кемшілігі ретінде атауға болады.

Біздің ойымызша, салық ауыртпалығын есептейтін осы әдістерді салыстырсақ, М.И. Литвин ұсынған әдістемесінде – барлық салықтардың сомасы мен салықтарды төлеу үшін арналған қаржы сомасы көрсеткіштері қолданылады, ал А. Кадушкин мен Н. Михайловалар салық ауыртпалығын есептегенде қосымша құрылымдық коэффициенттер енгізіп, осы коэффициенттер арқылы салық ауыртпалығын есептеуге болады. Бірақ ең қиын есептелінетін әдіс – А. Кадушкин мен Н. Михайловалар ұсынған әдістемесі.

Демек, нақты субъектінің салық ауыртпалығын анықтау барысында бір әдіспен ғана шектелмей, салыстырмалы түрде екі-үш әдісті қолданғаны дұрыс. Нәтижесінде мұндай есептеулер мейлінше нақты мәлімет алуға, ағымдағы және болашақтағы оңтайлы басқарушылық шешімдерін қабылдауға мүмкіндік береді.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1 Содержание понятия налогового бремени и факторы, на него влияющие: // <http://distribut.net/article/a-183-2.html>.

2 Кожевников Е.Б., Осадчая О.П. Методические аспекты определения налоговой нагрузки на интегрированную бизнес-структуру // Известия АГУ: электронный научный журнал. – 2011. – № 2–2(70).

3 Лукаш Ю.А. Оптимизация налогов: методы и схемы. – СПб.: ГроссМедиа, 2009. – 432 с.

4 Юрченко В.Р. Методологические аспекты расчета налоговой нагрузки // Финансы и кредит. – 2007. – № 20. – 79 с.

Аннотация

В нашей стране с каждым годом возрастает необходимость эффективного управления налоговыми платежами, которое позволяет не только получить дополнительные финансовые ресурсы, но и минимизировать налоговые риски, а следовательно, повысить конкурентоспособность отечественных налогоплательщиков. За последние десять лет, что по меркам экономик развитых стран является небольшим сроком, налоговая система Казахстана претерпела значительные изменения. Частые системные преобразования в законодательстве крайне негативно отражаются на финансово-хозяйственной деятельности отечественных производителей. Особого внимания заслуживает налогообложение хозяйствующих субъектов в условиях экономического кризиса, т.к. именно посредством налоговых инструментов государство способно регулировать и стимулировать экономику. Налогоплательщикам, в свою очередь, необходимо оперативно реагировать на изменения налогового законодательства. Если в стабильной экономике частые изменения налогового законодательства вызывают негативный эффект, то своевременные поправки, вносимые в период кризисных явлений, способны значительно ограничить экономический спад. Для планирования налогового бремени важно отслеживать изменения налогового законодательства с целью использования различных налоговых льгот и других предусмотренных законодательством способов уменьшения налогового бремени. Целью является в первую очередь соблюдение баланса интересов государства и налогоплательщиков, т.е. налогоплательщик вправе использовать предусмотренные законодательством способы оптимизации налоговых платежей и тем самым снизить налоговую нагрузку. В этом случае речь идет об оптимизационном налоговом планировании, которое основано на использовании оптимизационных налоговых схем, т.е. способов оформления и представления экономических действий, позволяющих налогоплательщику применить благоприятный налоговый режим и получить экономию по уплате налогов. Этот вид налогового планирования является самым распространенным в мировой практике.

Ключевые слова: экономика, налоги, бюджет, налоговые платежи, налогоплательщик, налогообложение, законодательство.

Abstract

In our country, every year the need for effective management of tax payments increases, which allows not only to obtain additional financial resources, but also to minimize tax risks and, consequently, improve the competitiveness of domestic taxpayers. Over the past decade, that by the standards of developed economies is a short time, the tax system of Kazakhstan has undergone significant changes. Frequent systemic changes in the law negatively affect the financial and economic activities of domestic producers. Of particular note is the taxation of business entities in the economic crisis, because the state can regulate and stimulate the economy through tax instruments. Taxpayers, in turn, need to respond quickly to changes in tax legislation. If in a stable economy, frequent changes in legislation cause a negative effect, the timely amendment introduced during the crisis, can significantly limit the economic downturn. For planning the tax burden it is important to keep track of changes in tax legislation in order to use various tax incentives and other means provided for by the legislation reducing the tax burden. The aim is primarily balancing the interests of the state and taxpayers. Tax planning optimization based on the use of tax optimization schemes, that is, ways of registration and representation of economic activities that allow the taxpayer to apply a favorable tax regime and savings on taxes. This type of tax planning is the most common in the world practice.

Key words: economics, taxes, budget, tax payments, tax payer, taxation, legislation.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ

Аннотация

Социально-экономические реформы и развитие предпринимательской деятельности требуют все более углубленного и детального контроля со стороны государства. Существующие в налоговой системе взаимоотношения лишь усиливают особую значимость налогового администрирования как в экономическом, так и в социальном развитии. Современные рыночные преобразования в системе налогообложения, демонстрирующие взаимодействие их субъектов, требуют выработки конкретных моделей, позволяющих концептуализировать основные принципы и специфические особенности их функционирования. В условиях реформирования налоговой системы изучение и исследование налогового администрирования является актуальной проблемой. Система налогового администрирования обеспечивает выполнение основных задач фискальной политики государства по повышению уровня собираемости налогов, а также созданию справедливой системы налогового контроля, предусматривающей сокращение издержек налогоплательщиков и выполнение требований налогового законодательства. Налоговое администрирование является основным инструментом налоговой политики государства, ориентированной на контроль за выполнением налоговых обязательств. Налоговое администрирование как процесс управления налоговым производством, реализуемый налоговыми и другими государственными уполномоченными органами, обладает определенными властными полномочиями в отношении налогоплательщиков. Предложенная функция принуждения налогового администрирования обеспечивает обязательное исполнение всеми экономическими субъектами налогового законодательства, в том числе принудительное исполнение налоговых обязательств. Анализ инструментов налогового администрирования позволяет сделать вывод о наличии различных, зачастую внутренне противоречивых подходов к их классификации.

Ключевые слова: налоги, налоговое администрирование, налоговый контроль, налоговые органы, платежи, регулирование.

Социально-экономические реформы и развитие предпринимательской деятельности требуют все более углубленного и детального контроля со стороны государства. В условиях реформирования налоговой системы налоговый контроль как элемент системы налогового администрирования является актуальной проблемой.

Система налогового администрирования должна обеспечивать выполнение следующих важных задач:

- 1) повышение уровня собираемости налогов и других обязательных платежей в бюджет;
- 2) создание справедливой системы налогового администрирования, предусматривающей сокращение издержек налогоплательщиков по выполнению требований налогового законодательства.

Существующие в налоговой системе взаимоотношения лишь усиливают особую значимость налогового администрирования как в экономическом, так и в социальном развитии. Современные рыночные преобразования в системе налогообложения, демонстрирующие взаимодействие субъектов, требуют выработки конкретных моделей, позволяющих концептуализировать основные принципы и специфические особенности их функционирования.

Необходимость решения вопросов реформирования налогового администрирования, обеспечивающего формирование доходов государственного бюджета, определяют актуальность научной статьи.

К причинам, влияющим на рост экономического развития государства можно отнести недостаточный опыт в вопросах налогового администрирования, недостаточно отработанный механизм налогового контроля по исчислению налоговых обязательств. Эти причины вызваны также отсутствием исследований, определяющих перспективы развития и направления совершенствования налогового администрирования.

Вместе с тем проблемы развития форм взаимодействия инструментов налогового администрирования, в частности, результативности налогового контроля хозяйствующих субъектов и эффективности форм налоговой отчетности, имеют для Казахстана особое значение. Изучение различных аспектов влияния налогового администрирования на развитие национальной экономики, необходимость создания системы знаний о налогообложении позволяют учесть сложнейшее переплетение взаимовлияющих факторов и определяют сложность возникающих задач. В этой связи наличие ряда нерешенных и дискуссионных вопросов теории и практики указывает на необходимость исследования их в единой системе.

В Кодексе Республики Казахстан «О налогах и других платежах в бюджет» отмечено, что «налоговое администрирование заключается в осуществлении органами налоговой службы налогового контроля, применении способов обеспечения исполнения не выполненного в срок налогового обязательства и мер принудительного взыскания налоговой задолженности, а также оказании государственных услуг налогоплательщикам (налоговым агентам) и другим уполномоченным государственным органам в соответствии с законодательством Республики Казахстан» [1, с. 330].

Действующая система налогового администрирования затрудняет отслеживание и контроль за различными схемами ухода от налогообложения. Ориентация на контроль отдельных видов налогов искажает общую картину эффективности функционирования налоговых органов и затрудняет перераспределение трудовых и материально-технических ресурсов для выполнения комплекса работ по контролю за поступлением налогов и сборов.

На наш взгляд объектами налогового администрирования выступают:

- ♦ во-первых, деятельность налоговых органов, осуществляемая с целью реализации налоговой политики государства;
- ♦ во-вторых, непосредственно налоги, которые являются основным звеном в цепочке налоговых отношений и используются государством как инструмент для регулирования экономики.

В связи с этим можно предложить определение следующего содержания: «налоговое администрирование – это процесс управления налоговым производством, реализуемый налоговыми и другими государственными уполномоченными органами, обладающими определенными властными полномочиями в отношении налогоплательщиков».

При таком подходе предметом налогового администрирования является налоговое производство, объектом – процесс управления этим производством, а субъектами – налоговые и иные органы, осуществляющие налоговое администрирование. В данном подходе содержатся два важных элемента: налоговое производство и субъекты налогового администрирования.

В связи с этим элементы налогового производства будут отличаться от элементов налогового администрирования. Субъектами налогового производства являются налоговые органы и налогоплательщики, предметом – порядок исполнения налогового обязательства и контроль за его исполнением, а объектом – законодательная регламентация самого порядка и способов контроля за его исполнением. Многогранность элементов налогового администрирования можно увидеть в таблице 1.

Таблица 1 – Многогранность элементов налогового администрирования

Элементы	Налогового администрирования	Налогового производства
Объект	1. Деятельность налоговых органов, осуществляемая с целью реализации налоговой политики государства. 2. Непосредственно налоги, которые являются основным звеном в цепочке налоговых отношений и используются государством как инструмент для регулирования экономики	1. Законодательная регламентация порядка выполнения налогового обязательства и способов контроля за его исполнением
Предмет	1. Налоговые отношения, которые характеризуются многогранностью связей между государством и налогоплательщиками, налоговыми органами и налогоплательщиками, государством и налоговыми органами	1. Порядок исполнения налогового обязательства и контроль за его исполнением
Субъект	1. Налоговые органы. 2. Налогоплательщики. 3. Другие государственные органы	1. Налоговые органы. 2. Налогоплательщики
Примечание – Составлено автором.		

Сфера реализации налогового администрирования распространяется на систему государственных органов, которые, со своей стороны, являются исполнителями функций налогового администрирования.

В Казахстане до настоящего времени ни в законодательном порядке, ни в научной литературе не нашло свое отражение рассмотрение функций налогового администрирования.

Ведущие зарубежные ученые выделяют ряд функций налогового администрирования, приписанные системе управления налоговыми органами: планирование, контроль, и регулирование [2, с. 42]. Дополнительно предлагается функция принуждения налогового администрирования.

Для каждой функции характерен свой инструментарий реализации, то есть совокупность способов, приемов и методов достижения, поставленных перед нею целей (рисунок 1).



Рисунок 1 – Функции налогового администрирования

Примечание – Составлено автором [2].

Каждая функция налогового администрирования отличается специфичным составом государственных органов, разрабатывающих и реализующих этот инструментарий.

Функцию налогового планирования реализуют финансовые и налоговые органы. Основной целью налогового планирования является обеспечение обоснованных качественных и количественных параметров заданий по формированию доходной части государственного бюджета. Основными формами являются стратегическое и налоговое планирование.

Основными методами налогового планирования являются:

- ◆ косвенные, основанные на прогнозировании экономических валовых показателей;
- ◆ прямые, основанные на прогнозировании налоговых баз по всему перечню налогов;
- ◆ упрощенные, основанные на экстраполяции существующих трендов.

Функцию налогового контроля реализуют налоговые органы, а в предусмотренных Налоговым кодексом Республики Казахстан случаях – также таможенные и правоохранительные органы. Основной целью этой функции является обеспечение такого уровня налогового производства, при котором исключаются или сводятся к минимуму нарушения налогового законодательства, а также обеспечиваются выявление и предупреждение этих нарушений. Основными формами налогового контроля являются камеральный контроль, налоговые проверки (документальная проверка и хронометражное обследование), контроль за своевременным поступлением налогов и других обязательных платежей, осмотр и обследование помещений, используемых для извлечения доходов, учет налогоплательщиков, учет объектов налогообложения и т.д. По

времени осуществления различают методы предварительного, текущего и последующего налогового контроля [3, с. 15].

Функцию налогового регулирования реализуют финансовые, налоговые, в некоторых случаях таможенные органы. Основной целью этой функции является достижение компромисса между фискальными интересами государства и экономическими интересами налогоплательщиков. Основными являются формы налогового стимулирования и дестимулирования, налогового льготирования, распределение налоговых поступлений между уровнями бюджетной системы, Национальным фондом Республики Казахстан. Основными методами являются следующие: регулирование соотношения прямого и косвенного налогообложения; регулирование соотношения регулирующих и местных налогов; регулирование масштаба и направленности предоставления налоговых льгот и преференций; регулирование состава налогов, объектов налогообложения, налоговых ставок, способов исчисления налоговой базы, порядка и сроков уплаты налогов [4, с. 42–43].

Функцию принуждения реализуют налоговые, таможенные и правоохранительные органы. Кроме того, в реализации этой функции задействованы иные органы государства, не являющиеся налоговыми администрациями. В первую очередь это прокуратура, судебная система, система исполнения наказаний. Основной целью этой функции является обеспечение обязательности исполнения всеми субъектами налогового законодательства, в том числе принудительного исполнения налоговых обязательств налогоплательщиками, и обеспечение неотвратимости наказания за уклонения от их исполнения. Основными формами принуждения являются формы ответственности за нарушение законодательства: налоговая, административная и уголовная. К основным методам можно отнести добровольное и принудительное исполнение выявленного нарушения законодательства.

Следует отметить, что многие отечественные и российские ученые при рассмотрении вопросов налогового администрирования не выделяют характерные для данного процесса функции. В случаях, когда они рассматриваются, зачастую из контрольной функции их выводят в самостоятельную функцию налогового учета, а функцию принуждения, наоборот, раскрывают в рамках контрольной функции.

По нашему мнению, функция учета не является самостоятельной, она полностью подчинена контрольной функции. Что касается принуждения, то оно, напротив, является неотъемлемым атрибутом любого администрирования, где существуют четко выраженные отношения власти и подчинения.

Представлена краткая характеристика целей, основных форм и методов основных функций налогового администрирования (рисунок 2, стр. 181).

Из предложенных четырех основных функций налоговый контроль является наиважнейшей функцией налогового администрирования, а налоговые органы – центральным звеном в ее реализации. Налоговый контроль в нашей республике представлен в виде одного из основных методов налогового администрирования.

Эффективное налоговое администрирование предусматривает:

- ♦ принципиальное изменение подходов к организации и проведению документальных налоговых проверок налогоплательщиков за счет внедрения допроверочного анализа, выявления перспективных направлений и объектов проверки, планирования, координации и обеспечения согласованного и синхронного проведения контрольных мероприятий в отношении всех звеньев и организаций, в том числе холдингов и финансово-промышленных групп, обеспечивающих получение корпоративного финансового результата;

- ♦ внедрение методов, основанных на системе оценок косвенных индикаторов налоговой базы, анализа информации о физических объемах потребляемых ресурсов и произведенной продукции.

Одним из главных направлений налоговой реформы было преобразование структуры налогового администрирования. До перехода к рыночным отношениям, в условиях жесткой централизованной плановой экономики сбор налогов не представлял особой сложности и не требовал специализированного, профессионального, подготовленного, исполнительного и контролирующего аппарата.

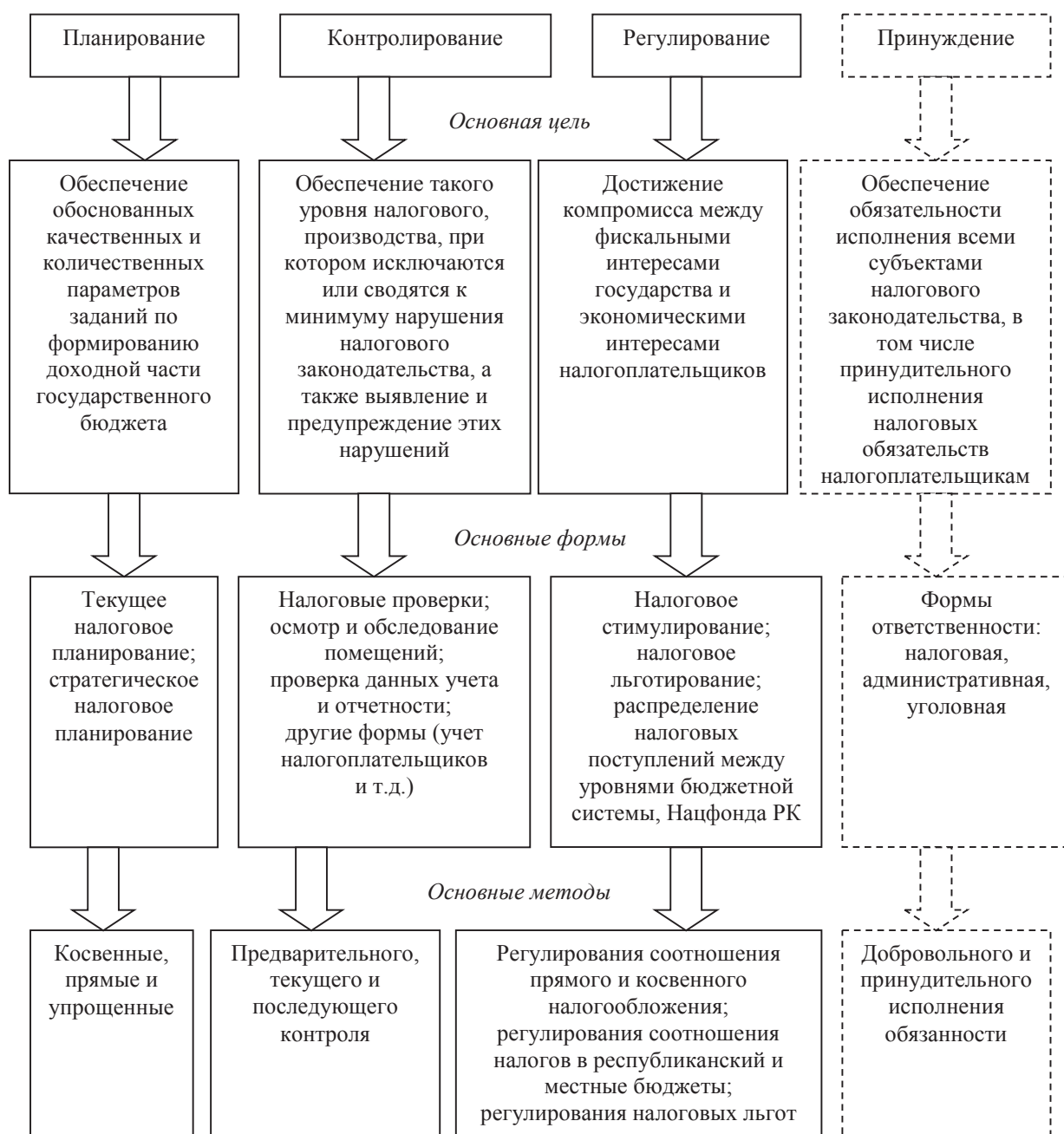


Рисунок 2 – Характеристика функций налогового администрирования

Примечание – Составлено автором [2].

Таким образом, в целях дальнейшего исследования механизма администрирования и определения направлений для дальнейшего совершенствования механизма налогового администрирования необходимо рассмотреть инструменты налогового администрирования. Выбор инструментов налогового администрирования, характера и механизма их использования не может быть случайным. Они определяются выбранной государством стратегией и направлением развития самой налоговой системы. Набор инструментов налогового администрирования может быть одним и тем же. Однако существующая политическая, экономическая и социальная специфика, насущные проблемы, различие целей и задач, особенно кратковременных, вызывают необходимость выбора приемлемых форм и методов налогового администрирования, определения их приоритетности и сочетания. Все же специфика состояния и развития окружающей среды не исключает возможность использования типовых мер налогового администрирования.

Перед представлением существующих форм и методов налогового администрирования важно отметить два момента:

- ♦ на данный момент не существует эффективной общепринятой системы инструментов налогового администрирования;
- ♦ существующий инструментарий рассматривается в рамках общего инструментария государственного регулирования экономики.

Анализ классификаций инструментов налогового администрирования позволяет сделать вывод о наличии разных, зачастую внутренне противоречивых подходов к их классификации. Поэтому инструменты налогового администрирования следует рассматривать в следующих классификационных разрезах:

- ♦ по способу приведения инструмента в действие (административные и экономические);
- ♦ по способу воздействия инструмента на объект управления (прямые и косвенные);
- ♦ по области воздействия (общеекономические и специфические).

Таким образом, налоговое администрирование является основным инструментом налоговой политики государства, реализующим управление налоговым производством, выполняющим основные функции государства по формированию налоговой системы, ориентированной на стимулирование накопления и рациональное использование национального богатства республики.

Исходя из проведенного исследования можно сделать следующие выводы.

1. Предложено определение налогового администрирования как процесса управления налоговым производством, реализуемого налоговыми и другими государственными уполномоченными органами, обладающими определенными властными полномочиями в отношении налогоплательщиков.

2. Предложена функция принуждения налогового администрирования, обеспечивающая обязательное исполнение всеми субъектами налогового законодательства, в том числе принудительное исполнение налоговых обязательств налогоплательщиками.

3. Исходя из установленных инструментов налогового администрирования, определены классификационные признаки. Анализ классификаций инструментов налогового администрирования позволяет сделать вывод о наличии разных, зачастую внутренне противоречивых подходов к их классификации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1 Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» от 10.12.2008 г. № 99–IV ЗРК. – Алматы: Издательство «Lem», 2017 (с учетом изменений и дополнений на 01.01.2017 г.).

2 Миронова О.А., Ханафеев Ф.Ф. Налоговое администрирование. – М.: Издательство «Омега-Л», 2008. – 288 с.

3 Вылкова Е.С., Романовский М.В. Налоговое планирование. – СПб.: Питер, 2004. – 303 с.

4 Идрисова Э.К. Налоги и налогообложение в Казахстане: учеб. пособие. – Алматы: Фонд «Формирование налоговой культуры», 2003. – 231 с.

Андатпа

Әлеуметтік-экономикалық реформалар және кәсіпкерлік қызметті дамыту мемлекет тарапынан толық және неғұрлым тереңдетілген бақылауды талап етеді. Салық жүйесіндегі қарым-қатынастар салықтық әкімшіліктің маңыздылығын экономикалық және әлеуметтік дамытуды тек күшейтеді. Салық салу жүйесіндегі нарықтық өзгерістер, субъектілердің өзара іс-қимылын көрсететін негізгі принциптері және олардың жұмыс істеу мүмкіндіктерін теориялық пайымдаудың ерекше үлгілерін өндіруді талап етеді. Салық әкімшілендіруді қарастыру және ғылыми-зерттеу салық жүйесін реформалау тұрғысынан өзекті мәселе болып табылады. Салықтық әкімшілендіру жүйесі мемлекеттің фискалдық саясатының салықтарды жинау және әділ салық бақылау жүйесін құруды қамтамасыз етуі қажет. Бұл ретте салық төлеушілерді шығындарын төмендетуге және салық заңдылығының талаптарын орындауды қамтамасыз ету мүмкіншілігі пайда болады. Салықтық әкімшілендіру салық саясатының негізгі құралы ретінде салық міндеттемелерін орындау мониторингі болып табылады. Салық органдары мен басқа да мемлекеттік органдардың жүзеге асыртын салық өндірісін бас-

қару процессі ретінде салықтық әкімшілендіру салық төлеушілерге қатысты өкілетті беделге ие. Салықтық әкімшілендірудің ұсынылған мәжбүрлеу функциясы, салық міндеттемелерінің барлық шаруашылық жүргізуші субъектілермен орындалуын қамтамасыз етеді, соның ішінде салық заңнамасын мәжбүрлі түрде орындалуын қамтамасыз етеді. Салықтық әкімшілендіру құралдарының жіктелуін талдау нәтижесінде жіктелу белгілерінің әр түрлі болуы және өзара қарама-қайшылықтардың болуы анықталған.

Тірек сөздер: салықтар, салықтық әкімшілендіру, салықтық бақылау, салық органдары, төлемдер, реттеу.

Abstract

Social and economic reforms and the development of entrepreneurial activity require more and more in-depth and detailed control by the state. Existing relationships in the tax system only strengthen the special importance of tax administration, both in economic and social development. Modern market reforms in the taxation system, demonstrating the interaction of their subjects, require the development of specific models that allow to conceptualize the basic principles and specific features of their functioning. In the context of reforming the tax system, the study and investigation of tax administration is an actual problem. The tax administration system ensures fulfillment of the main objectives of the fiscal policy of the state to increase the level of tax collection and also create an equitable tax control system that provides for a reduction in the costs of taxpayers and compliance with the requirements of tax legislation. Tax administration is the main tool of the tax policy of the state, aimed at monitoring the fulfillment of tax obligations. Tax administration as a process of managing tax production, implemented by tax and other state authorized bodies, has certain power over taxpayers. The proposed function of compelling tax administration ensures mandatory compliance by all economic entities with tax legislation, including compulsory execution of tax obligations. The analysis of classifications of tax administration tools allows us to conclude that there are different, often internally contradictory, approaches to their classification.

Key words: taxes, tax administration, tax control, tax authorities, payments, regulation.

САЛЫҚТАРДЫҢ АҚТӨБЕ ОБЛЫСЫ БЮДЖЕТІН ҚАЛЫПТАСТЫРУДАҒЫ РӨЛІ

Андатпа

Салықтар мемлекеттік бюджетті қалыптастырудың көзі болғандықтан мемлекеттің қалыптасу кезеңінен бастап оның қызмет етуін қамтамасыз етуде және қолдауда маңызды орын алады. Сонымен қатар, салықтар мемлекеттің қаржылық тетігі болып табылады, олар елдегі бизнестің дамуына әсер етудегі экономикалық тұтқа ретінде көрінеді. Салық салудың негізгі мақсаты – мемлекет қазынасын толтыру, еліміздің экономикасын дамыту, әлеуметтік жағдайды жақсарту және кәсіпорын, тұрғындар қаржыларын қоғамдық қажеттілікке тарту болып табылады. Мақалада жергілікті бюджеттегі салықтық түсімдерге талдау қарастырылады. Жергілікті бюджеттегі, оның ішінде Ақтөбе облысы бюджетінің салықтық түсімдерін талдау аймақтағы экономикалық жағдайларды білу үшін қажеттілік танытады. Жергілікті бюджет басқарудың және жергілікті билік органдарының көпқырлы қызметінің қаржылық базасы, себебі халықтың өмір сүруін қамтамасыз ету және оның әлеуметтік тұрақтылығына қатысты сұрақтар қаржылық басқарудың тиімділігіне байланысты. Мақалада Ақтөбе облысы бюджетінің кірістерінің құрылымы талданады. Осыған байланысты 2011–2016 жылдар аралығындағы салықтық түсімдер мәліметтерді ҚР Қаржы министрлігінің сайтындағы мәліметтер негізінде ала отырып зерттеу жүргізілді. Зерттеу жұмысында салыстырмалы, статистикалық кешендік талдау жүргізілді. Салыстырмалы талдаудың элементі ретінде салықтық түсімдерді құрылымын және даму қарқыны көрсетілді. Салықтық төлемдердің құрылымы мен динамикасындағы өзгерістер қарала отырып, олардың өзгеріс ауытқуларының себептері қаралды.

Тірек сөздер: салықтар, трансферттер, салықтан тыс түсімдер, бюджет, табыстар, шығыстар, салық салу, құрылым, динамика.

Кез-келген мемлекеттің қаржы саласындағы реттеу құралы – салықтар болып табылады. Салық жүйесінің қалыптасуы, дамуы, қаржы жүйесінде нақты орын алуы мемлекеттің ілгері дамуымен қатар жүретін заңды құбылыс. Елбасы Н.Ә. Назарбаевтың: «Салық – мемлекет тұрақтылығының кепілі» деген аталмыш сөз ел үшін басты ұстанымдардың бірі ретінде қалыптасты.

Ел экономимкасын көтеру мақсатында мемлекет тарапынан істеліп жатқан шаралар аз емес. Мемлекет басшысы айқындаған «100 нақты қадам» Ұлт жоспарында салық режимдері мен рәсімдерін оңтайландыру, кірістер мен шығыстарды жаппай салықтық декларациялау, тәуекелдерді басқару жүйелерін енгізу, кеден және салық жүйелерін интеграциялау секілді шаралар көзделген [1].

Салықтар қоғамдық-экономикалық құрылымы мен саяси іс-бағытына қарамастан мемлекет кірістерінің негізгі көзі – ұлттық табысты қайта бөлудің басты қаржылық тетігі, мемлекет кірістерін, тиісінше, бюджеттік қордың кірістерін де қалыптастырудың шешуші көзі болып табылады [2, б. 251].

2016 жылы статистикалық мәліметтерге сүйенсек, салықтардың мемлекет бюджетін қалыптастыруда үлесі – 56% құраса, Республикалық бюджет кірісін қалыптастыруда олардың үлесі – 65%, ал жергілікті бюджет кірісіндегі олардың үлесі – 40% құрап отырғанына зерттеу барысында байқадық.

Республикамызда соңғы жылдары аймақтық экономикаға, аймақтарды дамытуға, дәлірек айтсақ, республикадағы әрбір аймақтың экономикалық өсуіне, әлеуметтік жағдайына, қаржы жағдайын тұрақтандыруға, халықтың әл-ауқатын көтеруге, отандық және шетелдік инвестицияларды тарту және оны тиімді пайдалануға, өнеркәсіпті, ауыл шаруашылығын, сонымен қатар шағын және орта бизнесті дамыту сияқты мәселелерді шешуге айтарлықтай көңіл бөлініп, нақты іс-шаралар кешені жүзеге асырылуда. Ал, бұл жерде салық жүйесінің алатын орны зор.

Елдің мемлекеттік құрылысында аумақтық құрылымдардың болуы оларда тіршілік ету қызметін қамтамасыз ету үшін оларға белгілі бір өкілеттіктер мен қаржы ресурстарының

көлемін беру қажеттілігін негіздейді. Осыған байланысты қаржылық жүйенің құрылымында жергілікті бюджеттер ерекше буын ретінде бөлінеді.

Жергілікті бюджет тиісті мәслихаттың шешімімен бекітілетін, түсімдердің және жергілікті атқарушы орган өзіне жүктелген функцияларды жүзеге асыру үшін айқындайтын жергілікті бюджеттік бағдарламаларды қаржыландыруға арналған бюджеттің тапшылығын қаржыландырудың есебінен қалыптастырылатын әкімшілік аумақтық бірліктің ақшалай қорын білдіреді.

Жергілікті бюджеттердің рөлі, олардың құрамы мен құрылымы жергілікті мемлекеттік органдарға жүктелген функциялар мен міндеттердің мазмұнымен және сипатымен, сондай-ақ мемлекеттің әкімшілік-аумақтық құрылысымен және саяси-экономикалық бағыттылығымен толықтай айқындалады.

Жергілікті бюджеттердің жай-күйі әр түрлі факторларға тәуелді болады. Оларға мыналар жатады:

- ◆ елдің жалпы экономикалық жағдайы;
- ◆ тиісті аумақтың экономикалық әлеуеті;
- ◆ жергілікті билік және басқару органдарының құқықтары мен міндеттерін реттейтін мемлекеттік заңнаманың деңгейі;
- ◆ жергілікті билік және басқару органдарының өздеріне берілген құқықтарды іске асырудағы құзыреттілік дәрежесі.

Енді зерттеу бағытымызды Жергілікті бюджеттің құрамдас бөлігі Ақтөбе облысы бюджетінің атқарылуына тоқталсақ.

Ақтөбе облысы мемлекет қаржы ресурстарын қалыптастыруда, оның ішінде салықтық түсімдердің орындалуында алдыңғы қатарда орын алатын аймақтың бірі деп санауға болады.

Ақтөбе облысы – ел экономикасының локомотиві. Бұл бірегей табиғи ресурстармен, ыңғайлы географиялық орналасумен, дамыған көлік инфрақұрылыммен, сондай-ақ тартымды инвестициялық климатпен байланысты. Қазіргі уақытта аймағымыз жоғары технологиялар мен инновациялар саласында келешегі бар бизнес-идеялар мен жобаларды мемлекеттік қолдау жүйесін құру арқылы бизнес-ортаны барынша қолайлы жасауға бағытталған. Негізінен алып қарағанда, соңғы жылдары, облыста үдемелі индустриалды-инновациялық даму бойынша он жылдық жоспардың іске асырылуы басталды.

Бүгінгі таңдағы Ақтөбе облысы бюджетінде даму тенденциясы бар. Оған келесі мәліметтерге, өңірдің әлеуметтік-экономикалық даму әлеуетіне қарай көз жеткізуімізге болады.

2011–2016 жылдардағы мәліметтерді басшылыққа алар болсақ, жалпы кірістердің өсу қарқыны 6 жыл ішінде 31,2%-ды құрап отыр (кесте 1).

Кесте 1 – Ақтөбе облысы бюджеті кірістерінің атқарылуы, млн тг

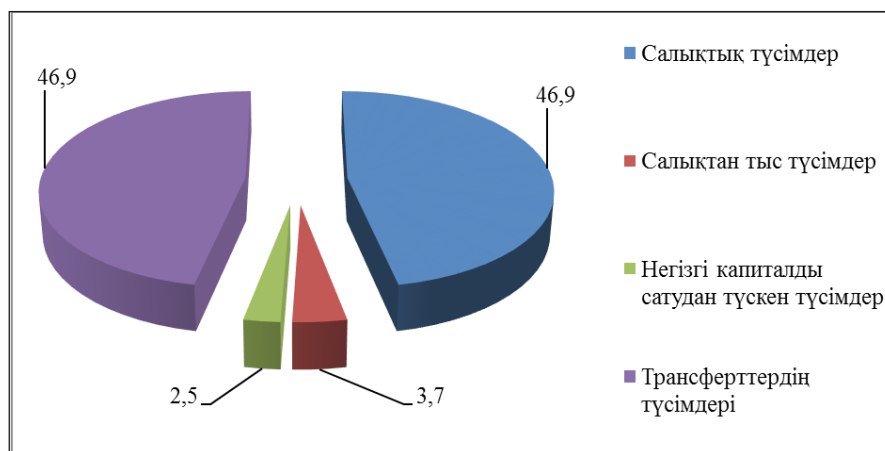
Атауы	2011 ж.	2012 ж.	2013 ж.	2014 ж.	2015 ж.	2016 ж.
I. КІРІСТЕР	124 889	139 592	151 083	169 383	145 742	181 474
Салықтық түсімдер	59 069	64 928	71 602	78 851	80 296	84 940
Салықтан тыс түсімдер	4 026	2 771	1 962	2 792	3 998	6 739
Негізгі капиталды сатудан түскен түсімдер	1 122	2 852	1 475	5 826	3 029	4 592
Трансферттердің түсімдері	60 671	69 041	76 044	81 915	58 418	85 202
Ескертпе – [3] мәліметтері негізінде құрастырылған.						

Облыс бюджеті кірістерінің негізгі бөлігі салықтық түсімдер мен трансферттердің түсімдер есебінен артқандығын байқаймыз. Салықтық түсімдер 2016 жылы 2011 жылмен салыстырғанда 30,5%-ға өссе, трансферттердің түсімдері сол шамалас, 28,8%-ға артқан. Ал, салықтан тыс түсімдер 6 жылдың ішінде 40%-ға артса, негізгі капиталды сатудан түскен түсімдер 76%-ға өскен.

Облыс бюджетінің кірістерінің атқарылуында үлестік құрылымында трансферттік түсімдер мен салықтық түсімдер алады. 2014 жылы ең көп үлесті трансферттер алса, 2015 жылы

салықтық түсімдер алуға, яғни олардың үлесі 54%-ды құрап отыр. Ал, трансферттер 40%-ық үлесті алып отыр. Ал қалған бөлігін тиісінше басқа да түсімдерге тиесілі.

Соңғы жылдың есебі бойынша облыс бюджеті кірістерінің құрамдас бөлігін ажыратып көрсетсек, ол төмендегі диаграммада көрініс тауып отыр (сурет 1).

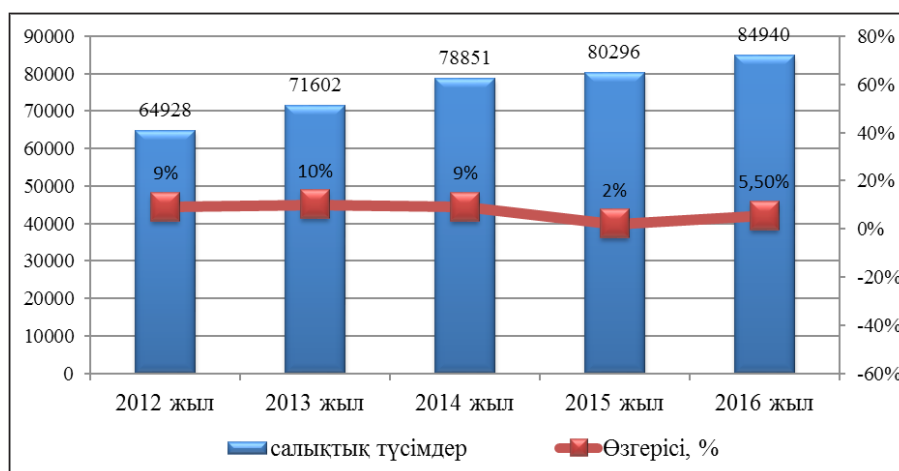


Сурет 1 – Ақтөбе облысы бюджеті кірістерінің құрамы

Ескертпе – Кесте 1 мәліметтері негізінде автор есептеп, құрастырған.

Мұнда бюджет кірістерінің негізгі тең бөліктерін салықтық түсімдер мен трансферттердің түсімдері алып отыр, ал қалған бөліктері тиісінше кірістердің басқа құрамдас бөліктеріне тиесілі. Бұл ең алдымен Ақтөбе облысындағы өнеркәсіп орындарының, шағын және орта бизнес субъектілер санының артуымен, облысымыздағы республикалық көлемдегі ірі жобалар шеңберінде түрлі құрылымдардың салынып, қолданылуы есебінен облыстың индустриялы-инновациялық дамуға бет алғандығының нышаны ретінде көрінеді. Облыс экономикасының тұрақтылығын қамтамасыз ету және тұрғындардың өмір сүру деңгейін арттыру бағытында республика бюджетімен қатар маңызды жағынан ерекше орын жергілікті бюджет еншісінде. Еліміздегі облыс бюджеттерінің ішіндегі бүгінгі таңда даму тенденциясы байқалған, әлеуметтік – экономикалық әлеуетінің даму қарқыны бар Ақтөбе облысының бюджетінің көрсеткіштерін талдап, шығысының мақсатты арналымдарын, негізгі кіріс көздерінің мүмкіндіктерін бағалау мақсатқа сай болады.

2011–2016 жылдар аралығындағы Ақтөбе облысы бюджетіне әр түрлі деңгейде салықтық түсімдер түсті, олардың түсу қарқыны және әр жыл сайын өзгерісі төмендегі диаграммадан көруге болады (сурет 2).



Сурет 2 – Ақтөбе облысы бюджетіндегі салықтық түсімдердің қарқыны мен өзгерісі

Ескертпе – Кесте 1 мәліметтері негізінде автор есептеп, құрастырған.

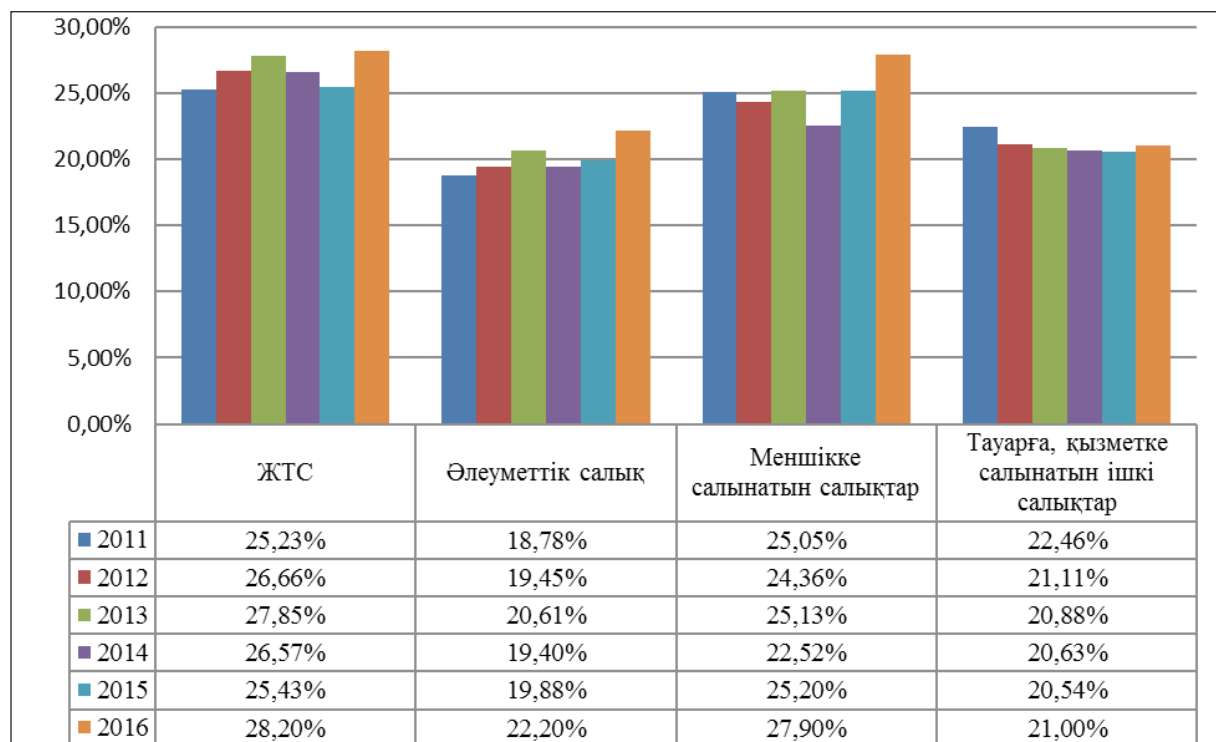
Бұл диаграммадан әр жыл сайын бюджетіміздің кірісіндегі салықтық түсімдердің артып отырғандығын байқауға болады. 2011 жылы Ақтөбе облысының бюджетіне 59 096 млн теңге мөлшерінде салықтық түсімдер түсті, 2016 жылы бұл көрсеткіш 84 940 млн теңгеге немесе 30,5%-ға артқан. Ал, жыл сайынғы өзгерісте өсу қарқыны бар, дегенмен 2016 жылы 2015 жылмен салыстырғанда алдыңғы жылдардың қарқын өзгерістеріне қарағанда аз өскендігі байқалады, яғни жыл ішінде 5,5%-ға өскен.

Келесі кезекте Ақтөбе облысы бюджеті кірістері – салықтардың негізгі түрлері бойынша кеңірек қарастырайық.

3-суретте салықтардың түрлері бойынша үлес деңгейі көрсетілген. Мұнда байқайтынымыз, жылдар ішінде олардың үлесі айтарлықтай өзгерістерді байқатпайды. Дегенмен, олардың әрбір түрі бойынша жеке тоқталып өтейік.

Байқағанымыздай, облыс бюджетін қалыптастыруда салықтардың ішінде маңызды орынды келесідей түрлері қамтиды: жеке табыс салығы, әлеуметтік салық, меншікке салынатын салықтар және тауарға, қызмет түріне салынатын ішкі салықтар.

Жеке табыс салығы жалпы салықтардың ішінде ең жоғары үлеске ие. Ал жылдық өсу қарқынында да оң өзгерістерді байқатады. Бұл салық 2011 жылы 16 млрд теңгені құраса, 2016 жылы 24 млрд теңгені жуықтап, 5 жыл ішінде 33%-ға артқаны байқалады (сурет 3).



Сурет 3 – Ақтөбе облысы бюджетіндегі негізгі салықтық түсімдердің үлесі

Ескертпе – [4] мәліметтері негізінде автор есептеп әзірлеген.

Бұны, әрине осы салықты төлейтін салық төлеушілердің, яғни азаматтардың экономикалық белсенділігінің жоғарлауымен байланыстыруға болады.

Әлеуметтік салықтың бюджет кірісіндегі орынын анықтай отырып, оның да елеулі үлес алатыны көрініп тұр, ал жылдық өсу қарқыны 5 жыл ішінде 18%-ға өскендігін байқадық, яғни бұл салық түрі 2011 жылы – 15,5 млрд теңгені құраса, 2016 жылдың есебі бойынша – 18,0 млрд теңгені құрады. Бұл да әрине халықтың экономикалық белсенділігінің өсуімен байланысты.

Қалған салық түрлері бойынша да үлестік деңгейдегі өзгерісі айтарлықтай емес, дегенмен бұл салықтардың да өсу қарқыны көрініп тұр.

Жалпы, облыс бюджетінің негізгі кірістері салықтық түсімдер тенденциясының өсуінен ұлғаяды, жеткілікті мөлшерде салықтық емес түсімдердің де өз үлесі бар. Өз кезегінде облыс бюджетінің тұрақты қалыптасуы ең алдымен сол өңірдің әлеуметтік-экономикалық дамуында, өнеркәсіп өндірісінің даму қарқынында, шағын және орта, ірі бизнес субъектілерінің әрекеті мен табиғи байлықтарды дұрыс игеруінде байқалады.

Жалпы 2015 жылға облыс бюджетінің кірістері республикалық бюджеттен түскен трансферттерді қоса алғанда 103,1 пайызға орындалды, жоспар 141 360 239,1 мың теңге кезінде кассалық орындалуы 145 741 721,5 мың теңгені құрады.

Ақтөбе облысы бюджеті кірістерін ұлғайту мақсатында жүргізіліп жатқан шаралар ең алдымен аталған Бюджет кодексін басшылыққа ала отырып, елбасы Жолдаулары мен орта кезеңді мерзімге арналған бағдарлама, стратегиялық жоспарлы құжаттар негізінде ұйымдастырылады.

Бүгінгі таңда Ақтөбе облысы бюджетінде даму тенденциясы байқалатынын ескере отырып, ең алдымен облыстың әлеуметтік-экономикалық, инфрақұрылым және өнеркәсіп саласындағы зор жетістіктерімен түсіндіруге болады. Жұмыстың негізгі бөлігінде ашып көрсеткендей бюджет кірістерін ұлғайту мәселелері өңірдің барлық тұрғыдан даму қарқынының тікелей жетістігіне негізделеді. Бұл ең алдымен Ақтөбе облысындағы өнеркәсіп орындарының, шағын және орта бизнес субъектілер санының артуымен, облысымыздағы республикалық көлемдегі ірі жобалар шеңберінде түрлі құрылымдардың салынып, қолданылуы есебінен облыстың индустриялы-инновациялы дамуға бет алғандығының нышаны ретінде көрінеді.

Сонымен қатар, өңірдегі түрлі өнеркәсіп орындарының ашылуы мемлекет тарапынан бөлінген қаржылар мен тартылған инвестициялар негізінде өз қызметін бастай алады. Бұл өңір инвестиция тарту көлемінен де алдыңғы орындарда. Мемлекеттік бағдарламалар негізінде облыста үлкен көлемді жобалар қаржыландырылып, кейбір объектілер қолдануға беріліп, өз кезегінде облыс экономикасын, бюджет кірістерін көтеруге ықпал жасауда.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

- 1 100 нақты қадам. Қазақстан Республикасы Президентінің 2015 жылғы 20 мамырдағы бағдарламасы.
- 2 Құлпыбаев С., Мельников В.Д. Қаржы негіздері: оқулық. – Алматы ЖШС Издательство «LEM», 2009. – 722 б.
- 3 ҚР Қаржы министрлігінің Статистикалық бюллетені. 2011–2016 жж.
- 4 Ақтөбе облысының азаматтық бюджеті 2011–2016 жж.

Аннотация

Налоги играют ведущую роль в поддержании и обеспечении функционирования государства с момента его возникновения, так как они являются источником формирования государственного бюджета. Помимо того, что налоги являются финансовым элементом государства, они выступают экономическим рычагом для воздействия на развитие бизнеса страны. Основными целями налогообложения являются пополнение казны государства, развитие экономики страны, улучшение социальной обстановки, привлечение средств населения и предприятий. В статье проведен анализ налоговых поступлений в местный бюджет, в том числе по Актыобинской области. Это необходимо для изучения экономической ситуации в регионах. Местный бюджет является финансовой базой многогранной деятельности местных органов власти и управления, поскольку от эффективности финансового управления зависит большинство вопросов жизнеобеспечения населения и его социальная стабильность. В статье анализируется структура доходов и расходов местного бюджета на примере Актыобинской области. В связи с этим проведено исследование на основе данных, предоставленных сайтом Министерства финансов РК, о поступлениях налогов в 2011–2016 гг. В статье проведен сравнительный статистический комплексный анализ. Элементом сравнительного анализа также выступал анализ динамики и структуры налоговых поступлений. Выявлены изменения в динамике и структуре налоговых платежей, изучены причины, вызвавшие данные изменения.

Ключевые слова: налоги, трансферты, неналоговые поступления, бюджет, доходы, расходы, налогообложение, структура, динамика.

Abstract

Taxes play a leading role in maintaining the functioning of the state since its origin, as they are the source of the formation of the state budget. In addition to the fact that taxes are a financial element of the state, they act as an economic lever for influencing the development of the country's business. The main goal of taxation is the replenishment of the state treasury, the development of the country's economy, the improvement of the social situation, the attraction of the population's funds and the enterprise to public necessity. The article considers the analysis of tax revenues in the local budget. The analysis of tax revenues in the local budget, including in the Aktyubinsk region, is necessary for studying the economic situation in the regions. The local budget is a financial base for the multifaceted activity of local authorities and management, since the effectiveness of financial management depends on the majority of life support issues and its social stability. The article analyzes the structure of incomes and expenditures of the local budget on the example of the Aktyubinsk region. In this regard, a study was conducted based on the data provided by the website of the Ministry of Finance of the Republic of Kazakhstan on tax revenues 2011–2016. The article contains a comparative statistical complex analysis. An element of comparative analysis was also an analysis of the dynamics and structure of tax revenues. Changes in the dynamics and structure of taxes are revealed, the reasons that caused these changes are studied.

Key words: taxes, transfers, no tax revenues, budget, income, costs, taxation, structure, dynamics.

Г.И. СУПУГАЛИЕВА,¹
аға оқытушы.
Әл-Фараби атындағы Қазақ
ұлттық университеті¹

ДҮНИЕЖҮЗІЛІК ЗЕЙНЕТАҚЫМЕН ҚАМСЫЗДАНДЫРУДЫҢ ҚАЛЫПТАСУ ЖӘНЕ ДАМУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Андатпа

Мақалада «зейнетақымен қамсыздандыру» және «зейнетақы жүйесі» ұғымдарының мазмұны, әлемдік масштабта зейнетақымен қамсыздандырудың қалыптасу кезеңдері қарастырылады, олардың дифференциациясы әрқайсысының негізгі сипаттамасын белгілеуге мүмкіндік береді: ұлттық зейнетақы жүйелерінің қалыптасуы, халықты зейнетақымен қамсыздандырумен кеңірек қамту және зейнетақымен қамсыздандыру парадигмасын өзгерту. Дамыған батыс елдеріндегі зейнетақымен қамсыздандыру жүйесінің қалыптасуы мен дамуының ерекшеліктерін салыстыра отырып талдау жасалған. Дамыған елдерде зейнетақы жүйесін реформалау аясында мемлекеттік зейнетақы сақтандыру тетіктеріне қосымша ретінде мемлекеттік емес зейнетақымен қамсыздандыру енгізілді. Бұл міндетті және ерікті жеке зейнетақылық сақтандыру түрінде өтті. Міндетті жеке зейнетақымен қамсыздандыру – зейнетақымен қамсыздандырудың түрі, онда тұлғалардың сақтандырылған зейнетақы жарналары азаматтар зейнеткерлікке шыққаннан кейін жеке зейнетақы қорларына аударылады. Ерікті жеке зейнетақымен қамсыздандыру – міндетті зейнетақы әлеуетін арттыру үшін арналған, ол мамандандырылған қаражат жеке жинақ портфельдерінің ерікті құруына негізделген және әдетте, жеке сектор арқылы жүзеге асырылады. Мақалада белгіленген жарналар сызбасы ретінде ұсынылған зейнетақымен қамсыздандыру үлгілері талданды, басқару және қатысу әдістеріне байланысты олардың жіктелуі берілген. Зейнетақымен қамсыздандырудың негізгі институттары қарастырылып, олардың комбинациясы әлемнің түрлі елдеріндегі заманауи зейнетақы жүйесін құру үшін негіз болды. «Зейнетақымен қамсыздандыру» және «зейнетақы жүйесі» терминдерінің саралануына ерекше назар аударылады.

Тірек сөздер: зейнетақымен қамсыздандыру, зейнетақы жүйесі, сақтандыру, жарналар, зейнетақы қорлары, жинақ.

Қазақстанда демократиялық және құқықтық мемлекеттің қызмет етуі халықты әлеуметтік қорғауға байланысты қарым-қатынастарды реттеуге деген қызығушылығын шарттады. Зейнетақымен қамсыздандыру қоғамның тұрақты дамуына әрекеттесетін мемлекеттің негізгі кепілдемесі ретінде қарастырылады, ол еңбекке жарамды халықтың мүддесіне қатысты.

Тақырыптың өзектілігі соңғы уақытта ерекше мәнді болып келе жатқан зейнетақымен қамсыздандырудың жоғары деңгейіне жету мәселелерімен шартталған. Мысалға, Елбасы Н.Ә. Назарбаевтің «Қазақстан–2050» Стратегиясы атты Жолдауында ХХІ-ғасырдың жаһандық он сын-қатерінің бірі демографиялық теңгерімсіздік деп атап өтілді [1]. Халықтың қартаюымен анықталатын оның демографиялық құрылымындағы түбегейлі өзгерістер экономикалық белсенді халық пен зейнеткерлердің арақатынасында Қазақстан Республикасындағы, сондай-ақ, дамыған елдердің басым бөлігіндегі зейнетақымен қамсыздандырудың мәселелі сұрақтарына баса назар аудартады.

Зейнетақымен қамсыздандыруды іске асыру ерекшеліктерін ескере отырып, ақпараттық-сараптамалық материалдары орталық банктердің, қаржы биліктері мен еңбек және әлеуметтік қорғау мәселелері жөніндегі органдардың есептері мен стратегиялық құжаттарында айтарлықтай шамада сипатталған.

Зерттеу барысында модельдеу, талдау, синтез, дедукция, индукция, жіктеу, жүйелі тәсілдеме, бақылау сияқты зерттеуді жүргізу әдістері қолданылды.

Әлемдегі зейнетақымен қамсыздандырудың қалыптасуы және оны реформалау олардың тарихи дамуымен тікелей байланысты, бұл әртүрлі зейнетақы жүйелерінің құрылуын анықтайтын факторларды талдаудың бастапқы нүктесі болып табылады.

Бұрынғы зейнетақымен қамсыздандыру жүйелерін 1880-ші жылдары Германияда Отто фон Бисмарк құрған болатын. Оның негізі ретінде әлеуметтік қорғаудың дәстүрлі тетіктерінің

сәйкес келмеуіне байланысты тәуекел мен қауіп-қатерден міндетті әлеуметтік сақтандыру әдісі болды.

1889 жылы әлемде тұңғыш ресми зейнетақы жүйесі пайда болды. Зейнетақымен қамсыздандыру кезең-кезеңімен қалыптасып отырды, 1883 жылдан бастап науқастар мен жарымжан болып қалғандарға қаржылай көмек көрсетуді енгізу қарастырылды, кейінірек қамсыздандыру жаппай сипатқа ие болды. Бисмарктің зейнетақымен қамсыздандыру саласында жасаған реформаларының мақсаты – Германияны социалистік көзқарасты таратудан алшақтату, әлеуметтік саясаттағы реформалар арқылы жұмыс тобын жүйеге интеграциялауға тырысу болып табылады.

1935 жылы Рузвельт әлеуметтік қорғау Актісіне қол қойды, алайда АҚШ-та зейнетақымен қамсыздандыру жүйесі айтарлықтай кейінірек пайда болды. Екінші дүниежүзілік соғысынан кейінгі алғашқы он жылдықта әлемде Бисмарк пен Беверидждің зейнетақы модельдері қызмет етті.

Қазіргі кезде Ұлыбританияда, Австралияда, Канадада қолданылатын зейнетақымен қамсыздандыру моделін өз заманында У. Беверидж әзірлеген болатын. Оның моделіне сәйкес, зейнетақымен қамсыздандыру жұмыс берушілердің және жұмыс істейтін қызметкерлердің жарналары есебінен жүзеге асырылатын, ал зейнетақыға құқық алу мүмкіндігі жарналарды аударуға негізделетін. Бұл модельде әмбебаптылық қағидасы басшылыққа алынатын қағида қызметін атқарды, ол қызметкерлердің бір мөлшерде жарна аударып, кейіннен зейнетақы төлемінің бірдей мөлшерін алудан тұрды [2].

Әлемдік ауқымда зейнетақымен қамсыздандырудың бірнеше қалыптасу және реформалану қадамын бақылауға болады.

Бастапқы қадам – белгілі бір зейнетақы моделін пайдалану арқылы ұлттық зейнетақы жүйелерінің қалыптасуы.

Екінші дүниежүзілік соғысынан кейінгі кезең – халықты зейнетақымен қамсыздандырумен қамтудың кеңеюі, соның салдарынан әртүрлі елдегі зейнетақы жүйелерінің негізі салынады.

1970 ж. бастап 1990 ж. дейінгі кезең Латын Америка елдерінде, одан кейін – посткеңестік кеңістігіндегі елдерде зейнетақы реформаларының салдарынан зейнетақы парадигмасының өзгеруі.

Зейнетақымен қамсыздандыру модельдерін төлемдері бекітілген сызба түрінде және жарналары бекітілген сызба ретінде көрсетуге болады. Бірінші жағдайда зейнетақының мөлшері инвестицияланған капиталдың өнімділігіне қарамастан кепілдендірілген еңбекақыдан пайыз түрінде бекітіледі. Екінші сызбада зейнетақы төлемдерінің деңгейі жарна түрінде төленген сомаға және осы сома бойынша алынған пайызға тікелей тәуелді болып келеді. Төлемдері бекітілген сызба бөлу жүйесінде қолданылады, ал жинақтаушы жүйеде жарналары бекітілген зейнетақы тетігі пайдаланылады. Қос сызба қолданылған кезде, зейнетақы жүйесі араласқан болып табылады.

Басқару тәсіліне тәуелді мемлекеттік және жеке басқару ажыратылады, олардың мәні зейнетақы қорларын басқарудан тұрады.

Қатысу тәсілдері бойынша зейнетақы сызбалары міндетті, бұл кезде салымшы зейнетақы қорларына жарнаны заңнамалы түрде міндетті аударуы тиіс және ерікті деп бөлінеді.

Қазіргі уақытта әлемдік тәжірибеде зейнетақымен қамсыздандырудың негізгі үш институты қызмет етеді, олардың комбинациясы әртүрлі зейнетақы жүйесін құрайды. Дамыған елдерде кедейшілікпен күресу құралы ретінде әлеуметтік жәрдем. Зейнеткерлік жасқа толған кезде ең төменгі қажетті өмір сүру деңгейіне жету үшін міндетті зейнетақыны сақтандыру.

Жеке ерікті сақтандыру – еңбек қызметі тоқтатылған кезде тіршілік етуді қамтамасыз ету үшін ерікті негізде қаржы құралдарын жинақтау институты. Әлемдік тәжірибеде зейнетақы жүйесін жасаудың екі моделі іске асырылуда: үлестірмелі (бірдей) және жинақтаушы (жинақты).

Үлестіру моделінің негізіне зейнетақы көлемінің еңбекақы деңгейіне, еңбек өтіліне, сондай-ақ, сақтандыру жарналарының көлеміне тәуелділігі салынған. Сақтандыру жарнасының есебінен, ол жұмыс берушілер мен азаматтардан өндіріліп алынады, зейнетақының төленуі жүргізіледі, яғни мәнісі бойынша, «алдыңғы ұрпақтың зейнетақысы кейінгі ұрпақтың жарналары арқылы қаржыландырылады».

Зейнетақы жүйесінің жинақтаушы моделі үлестіру моделінің толық қарама-қайшылығы болып табылады: сақтандыру жарналары мамандандырылған қаржы компаниясының зейнетақы шотына салынады, оның міндеті осы қаражатты арттыру үшін оны әртүрлі қаржы нарықтарында орналастыру. Жинақтаушы моделінің халықтың қартаюы мәселесіне тәуелсіздігі оның үйлестіруші моделінен елеулі өзгешелігі болып табылады.

Жинақтаушы моделінде келесі артықшылықтарды ажыратуға болады:

- ◆ демографиялық мәселелерге тәуелсіздігі, ол үйлестіру жүйелерінің тиімділігіне күмән келтіреді;

- ◆ жинақталу сомасына, сондай-ақ, инвестициялау нәтижелігіне тәуелді зейнетақы мөлшерінің сараланғандығы;

- ◆ мемлекеттің экономикалық дамуы үшін шоғырланатын қаражатты тиімді пайдалану мүмкіндігі.

Табыс туралы ілімге сәйкес классикалық экономика ғалымдары

А. Смит, Д. Милль және Д. Рикардо оның негізгі құрамдастарына рентаны, капиталды (пайда) және еңбекақыны жатқызған. Зейнетақы тетігі енгізілгенде әлемдік ғылым зейнетақыны жұмыс істейтін халықтың табысының бір бөлігі деп есептеді, себебі, ол ұрпақтардың тілектестігі қағидасы бойынша қайта бөлу үрдісінде егде халықтың табысына айналды. Дегенмен, зейнетақымен қамсыздандырудың әртүрлі сұлбасы пайда болған кезде, осы дефиниция мазмұнының мәні тұрғындар табысының бір бөлігі бола тұра, бірақ табыс әкелетін капитал ретінде трансформацияланды (өзгертілді).

Классик-экономисттер «капиталға табыс» дегенді капиталдан түскен пайыз сомасы және тәуекел үшін сыйақы деп түсінген. А. Смиттің пікіріне сәйкес, «адамдардың әлеуетте қазіргіден де көп тұтына алатыны жөнінде бекем сенімі болмағанша, олар өз иелігіндегі қаражатты және оның сатып алушылық қабілеттілігін пайдаланудан еш уақытта бас тартпайды» [3].

Осы пайымдаудың растауы ретінде зейнетақымен қамсыздандырудың үйлестірімді сызбасынан жинақтаушы сызбасына қарай ілгерілемелі кезеңі болып табылады, бұл нәтижесінде «Қазақстан Республикасында зейнетақымен қамсыздандыру туралы» Заңында мазмұнданатын «зейнетақы» түсінігінің анықтамасына алып келеді: «Зейнетақы – мемлекеттік базалық зейнетақы төлемінің және (немесе) жасына байланысты зейнетақы төлемдерінің және (немесе) еңбек сіңірген жылдары үшін және (немесе) бірыңғай жинақтаушы зейнетақы қорынан және (немесе) ерікті жинақтаушы зейнетақы қорынан төленетін зейнетақы төлемдерінің жиынтығы».

«Зейнетақы» және «науқастанып қалуы мен мүгедектігі бойынша әлеуметтік төлем» түсініктерін ажыратып алу қажет. Зейнетақы еңбекке қабілетті жылдар бойы жиналуы тиіс болса, әлеуметтік төлемдер мемлекеттің бірқатар себептен тұрмыс жағдайы төмен немесе еңбекке қабілетсіз тұрғындарға жәрдемдесу құралы болып табылады.

1998 жылы зейнетақымен қамсыздандыру саласында жүргізілген реформаның салдарынан Қазақстанның қаржы аренасында зейнетақы нарығының жаңа субъектілері, мысалға, Зейнетақы төлеу жөніндегі Мемлекеттік Орталығы (ЗТМО), кейіннен – Бірыңғай жинақтаушы зейнетақы қоры (БЖЗҚ) пайда болды. Оның функциясы – зейнетақымен қамсыздандыруға әкімшілік жүргізуді (басқаруды) қамтамасыз ету.

Бүгінгі күнде «зейнетақымен қамсыздандыру» түсінігінің семантикасына (мағынасына) қатысты пікірталастар өзекті болып табылады. Алайда, бұл мәселенің өзектілігі жағдайында, аталмыш салада теориялық зерттеулердің жетіспейтінін атап өтуге болады.

Қазақстандық ғалым экономистердің көзқарасында, зейнетақымен қамсыздандыру дегеніміз бұл «азаматтардың өз қарттығын материалдық және табиғи (әлеуметтік қызметтер) қамтамасыз ету үшін не болмаса, мүгедектіктің басталуы немесе асыраушыдан айырылып қалған жағдайда, табыстың бір бөлігін жинақтайтын құқықтық және әлеуметтік-экономикалық институты» деген анықтама берілген болатын [4]. Мемлекеттің барлық тұрғыны зейнетақымен қамсыздандырудың объектісі болып табылады, ал субъектісі зейнетақымен қамсыздандырудың ұйымдастырылуы мен басқаруын қамтамасыз ететін құрылымдар болып табылады.

Зейнетақымен қамсыздандыруды әртүрлі аспектіде қарастыруға болады. Бұл заң ғылымы тұрғысынан алғанда, зейнетақымен қамсыздандыру бұл қоғамның еңбекке қабілетсіз тұрғындарды өз қамқорында ұстауына бағытталған қарым-қатынасты реттейтін заңнаманың бір

саласы болып табылады. Зейнетақымен қамсыздандырудағы құқықтық норманың басым бөлігі еңбек заңнамасының бір бөлігі, бұл зейнетақымен қамсыздандырудың еңбекпен өзара байланысты екенін көрсетеді.

Әлеуметтануда зейнетақымен қамсыздандыру – бұл жасына қарай, сондай-ақ, денсаулығына байланысты (мүгедектілік) еңбекке қабілетсіз тұрғындарды қоғамның есебінен қамқорында ұстаудың нысандар жиынтығы болып табылады.

Экономикалық ғылым тұрғысынан алғанда зейнетақымен қамсыздандыру ұлттық табыстың бір бөлігі болып табылады, ол еңбекке қабілетсіз тұрғындарды өз қамқорында ұстауға байланысты қолданылады.

«Зейнетақымен қамсыздандыру» түсінігін әртүрлі тұрғыдан қарастырылған бөлігінде жоғарыда көрсетілген анықтамалармен келісе отырып, зейнетақы жүйесін және мемлекеттің әлеуметтік жәрдемін ажыратуға баса назар аудару қажет.

«Зейнетақымен қамсыздандыру» және «зейнетақы жүйесі» анықтамаларының мағынасы ешбір жағдайда пара-пар болып табылмайды. Сондықтан зейнетақы жүйесі заң бойынша, елде қызмет ететін жүйе айтылады. Яғни, мемлекеттегі зейнетақы жүйесі зейнеткерлік жасындағы тұрғындардың орнықты өмір сүру деңгейін мемлекеттің реттеу құралдары арқылы қамтамасыз ету тетігі болып табылады.

Қазақстандық ғалым экономистердің зерделеуінен зейнетақы жүйесі «зейнетақымен қамсыздандыруды ұйымдастыру және басқару бойынша өзара байланысқан құрылымдардың жиынтығы, сондай-ақ, қарттық, мүгедектілік басталғанда немесе асыраушыдан айырылғанда азаматтарды материалдық және табиғи қамсыздандырудың құқықтық және әлеуметтік-экономикалық тетіктері» болып табылады [4]. Орыс экономистері зейнетақы жүйесі дегеніміз «...әлеуметтік қамсыздандырудың құрамдас бөлігі, қоғамның әлеуметтік саласындағы бір сектордың тиімді қызмет етуін қамтамасыз етуге арналған қорғаныстық тетік буыны» деп түсіндіреді [5]. Сондай-ақ басқада ғалым экономистердің көзқарасы тұрғысынан алғанда, зейнетақы жүйесі «...тиісті зейнетақы қорларын құру жөніндегі қарым-қатынасты, оның есебінен зейнетақы төленеді және өзге де зейнеткерлік төлемдері жүргізіледі, қоғам мүшелерін зейнетақымен және өзге де зейнетақы төлемдерімен материалдық қамтамасыз ету жөніндегі қарым-қатынасты және зейнетақымен қамсыздандыруды басқару мен ұйымдастыру бойынша қарым-қатынастарын реттейтін кешенді құрылым» болып табылады [6].

«Зейнетақы жүйесі» түсінігін анықтаған кезде кейбір экономистердің пікірінше, ол жарнаны жинауды, есебін жүргізуді және пайда көрушіге (бенефициарға) зейнетақы төлеуді қамтамасыз ететін тетік.

Осылайша, отандық және шетел экономистерінің зерттеулеріне негізделі отырып, зейнетақы жүйесі – бұл қарттық басталған кезде материалдық ресурстарды резервтейтін әлеуметтік-ұйымдастырушылық, құқықтық және экономикалық институттар болып табылады деген қорытынды жасауға болады. Осы жерден «зейнетақымен қамсыздандыру» түсінігіне анықтама беруге болады: зейнетақымен қамсыздандыру бұл – қарттық (немесе заңнамалық бекітілген қызмет өткерген жылдар) басталған кезде халықты материалдық ресурстарды резервілеу мүмкіндіктерімен қамтамасыз ету үшін құқықтық, экономикалық және әлеуметтік іс-шаралардың мемлекеттік жүйесі болып табылады. Осы жүйенің арқасында экономикалық белсенділік кезеңінде аударылуы тиіс міндетті немесе ерікті зейнетақы жарнасының мөлшеріне сәйкес есептелетін зейнетақының бекітілуі емес, оның төленуі қамтамасыз етіледі.

Экономикалық санат ретінде зейнетақымен қамсыздандырудың мәнін анықтаған кезде оның өзіндік ерекшелігін атап өтпесе болмайды, себебі ол ұлттық табыстың оқшауланған бөлігі бола тұра, оның бағыты әлеуметтің еңбекке қабілетсіз мүшелерінің қалыпты тіршілік ету жағдайын қалыптастыруға бағытталады.

Экономикалық қатынастарға қатысушылар мыналар болып табылады:

- 1) мемлекет;
- 2) зейнеткерлік жасына жеткен тұлғалар;
- 3) экономикалық белсенді әлеуметтің мүшелері;
- 4) қызметкерлердің зейнетақы жарналарын аударуы тиіс ұйымдар (жұмыс берушілер).

Зейнетақы жүйесіндегі экономикалық қатынастардың объектісі ретінде зейнеткерлердің қажеттіліктерін өтеуге жіберілетін ұлттық табыстың бір бөлігі ретінде ақша қаражатын шоғырландыру болып табылады.

Қордың зейнетақы активтеріне зейнеткерлік жасындағы тұлғалардың әртүрлі санаты үміттен алады. Шартты түрде оларды екі топқа бөлуге болады:

- 1) қажетті еңбек өтілін жұмыспен өтеген және зейнеткерлік жасына жеткен тұлғалар;
- 2) қызметін өткеруі бойынша зейнеткерлікке шыққан тұлғалар.

Зейнетақы жүйесінің қалыптасуы бойынша жүргізілген зерттеу негізінде мынадай қорытынды жасауға болады: XX ғасырдың басында әлеуметтік сақтандыру институттары басымы болды, ал мемлекеттік әлеуметтік қамсыздандыру қағидалары оның орнын басты. Әлеуметтік теңгерімсіздік пен бюджеттің артып келе жатқан жетіспеушілігіне байланысты соңғы он жылдықта көптеген елдер өзінің қарттығын қамтамасыз ету бойынша әрбір азаматтың жеке жауапкершілігіне бағытталуға шешім қабылдады. Әрбір азаматтың зейнетақы қорында қаражат жинауы «зейнетақы» түсінігін пайда әкелетін капитал ретінде мазмұндалуын анықтады. Әртүрлі елде негіз ретінде алынған жинақтау жүйесі зейнетақы жүйесінің жалпымен қабылданған үш деңгейлі құрылымын анықтады.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1 Послание Президента Республики Казахстан – Лидера нации Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан–2050»: новый политический курс состоявшего государства» от 14.12.2012 г. [Электронный ресурс]. URL: www.akorda.kz/upload/ (дата обращения: 28.10.2016).

2 Madrid R.L. Ideas, economic pressures and pension privatization // Latin American politics and society. – 2005. – Vol. 47. – № 2. – P. 23–50.

3 Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Экономика, 1993. – С. 570.

4 Тулепбаев К.М. Новая модель пенсионного обеспечения населения РК: теория, методология и механизмы реализации: автореферат дис. ... докт. экон. наук. – Алматы, 2007. [Электронный ресурс]. URL: <https://refdb.ru/look/2492290-pall.html> (дата обращения: 29.10.2016).

5 Куценко В.В. Пенсионное обеспечение в России: история, состояние, перспективы: текст лекций. – Новосибирск, 2006. – С. 103.

6 Захаров М.Л., Тучкова Э.Г. Право социального обеспечения России. – 2-е изд., перераб. – М.: Издательство «БЕК», 2002. – С. 202–258.

Аннотация

В статье рассматриваются содержание понятий «пенсионное обеспечение» и «пенсионная система», этапы становления пенсионного обеспечения в мировом масштабе, дифференциация которых позволяет выделить основные характеристики каждого из них: становление национальных пенсионных систем, расширение охвата населения пенсионным обеспечением и изменение парадигмы пенсионного обеспечения. Рассмотрены в качестве примеров особенности функционирования пенсионных систем ведущих западных стран на современном этапе развития. В качестве дополнения к государственным механизмам пенсионного страхования в рамках реформ пенсионных систем в развитых странах вводились механизмы негосударственного пенсионного обеспечения. Это происходило в форме обязательного и добровольного частного пенсионного страхования. Обязательное частное пенсионное обеспечение – вид пенсионного страхования, при котором пенсионные взносы застрахованных лиц перечисляются в частные пенсионные фонды, которые после выхода граждан на пенсию осуществляют выплаты. Добровольное частное пенсионное обеспечение предназначено для расширения возможностей обязательного пенсионного обеспечения, оно основано на добровольном создании частных портфелей сбережений в специализированных фондах и, как правило, осуществляется через негосударственный сектор. В статье анализируются модели пенсионного обеспечения, представленные как схемы с установленными взносами, дана их классификация в зависимости от способа управления и способа участия. Рассмотрены основные институты пенсионного обеспечения, комбинация которых послужила основой для построения современных систем пенсионного обеспечения в разных странах мира. Особое внимание уделяется дифференциации понятий «пенсионное обеспечение» и «пенсионная система».

Ключевые слова: пенсионное обеспечение, пенсионная система, страхование, взносы, пенсионные фонды, сбережения.

Abstract

The article describes the concepts “pension provision” and “pension system”, the stages of the development of pension provision on a global scale, the differentiation of which allows us to identify the main characteristics of each of them: the formation of national pension systems, the expansion of the coverage of the pension provision and the paradigm shift in pension provision. Examples of the functioning of the pension systems of the leading Western countries at the present stage of development are considered as examples. As a supplement to the state pension insurance mechanisms, in the framework of pension system reforms in developed countries mechanisms of non-state pension provision were introduced. This was done in the form of compulsory and voluntary private pension insurance. Mandatory private pension provision is a form of pension insurance, whereby pension contributions of insured persons are transferred to private pension funds, which after the retirement of citizens make payments. Voluntary private pension provision is designed to expand the capacity of mandatory pension provision, it is based on the voluntary creation of private savings portfolios in specialized funds and, as a rule, is carried out through the non-state sector. The article analyzes the models of pension provision presented as schemes with defined contributions, their classification is given depending on the method of management and the mode of participation. The main institutions of pension provision are considered, the combination of which served as the basis for building up modern pension systems in different countries of the world. Particular attention is paid to the differentiation of the terms «pension provision» and «pension system».

Key words: pension provision, pension system, insurance, contribution, pension funds, savings.

МРНТИ 71.37.75
УДК 796/799:378

В.Н. ВУКОЛОВ,¹
д.п.н., профессор.
НИИ туризма
университета «Туран»¹

ПРАКТИКА СОСТАВЛЕНИЯ ПУТЕВОДИТЕЛЕЙ ПО ПЕРЕВАЛАМ КАЗАХСТАНСКОЙ ЧАСТИ ЖЕТЫСУСКОГО (ДЖУНГАРСКОГО) АЛАТАУ

Аннотация

Проводимые за последние 40 лет походы по казахстанской части Джунгарии неоднократно подтверждали длительную перспективу для совершения первопрохождений по перевалам района. По результатам разведок, проведенных группами московских туристов под руководством В.С. Тихонова, было установлено, что в Северной Джунгарии на стыке Аксуйского и Карасырского отрогов имеется несколько перемычек, прохождение которых может быть оценено как 3А–3Б к.с. Важно, что пути через эти потенциальные перевалы логичны для связывания короткими маршрутами долины рек Б. Айдаусай и Карасырык. Исследования, проведенные туристскими группами под руководством А.М. Ермилова, И.О. Петрунина, К.А. Гальченко, М.В. Моркунцевой, показали, что в Коктагальском отроге имеется несколько седловин, через которые удобно проходить в долину р. Малый Усек, имеющих категорию сложности 1А. В Джунгарском Алатау только в пределах Казахстана до сих пор ждут своих первопроходцев десятки перевалов. В Северной Джунгарии, по данным «Неофициального перечня...», 173 классифицированных перевала, из них на 141 перевал имеется достоверная информация. В Центральной Джунгарии – 129 перевалов, информация есть на 121, в Южной Джунгарии – 185 перевалов, и на 168 из них есть информация. Этот факт еще раз подчеркивает актуальность написания путеводителей и составление карт по всем трем подрайонам казахстанской части Джунгарского Алатау для обеспечения безопасности казахстанских и иностранных туристов.

Ключевые слова: путеводитель, туризм, туристские карты, горные перевалы, практика, маршруты, туристы, безопасность.

Широкое туристское изучение казахстанской части Жетысуского (Джунгарского) Алатау началось в 50–60-е гг. XX в. Постепенно накопленная информация систематизировалась и в начале 80-х гг. начала публиковаться. В 1983 г. центральная горная комиссия Всесоюзной федерации туризма выпустила объемную, почти в 200 страниц брошюру «Перечень классифицированных перевалов высокогорных районов» (М., 1983). В этой брошюре впервые появился раздел «Джунгарский Алатау», где была представлена информация о 9 перевалах Северной Джунгарии, 8 перевалах Центральной Джунгарии и 11 перевалах Южной Джунгарии – итого о 28 перевалах. Это же количество перевалов по Джунгарии включал в себя «Перечень», изданный в 1985 г. В брошюре 1989 г. издания было уже 59 перевалов. Именно опыт походов туристов нескольких республик СССР, в том числе горных туристских экспедиций Казахского республиканского совета по туризму и экскурсиям в 1986–1989 гг., позволил накопить большой объем достоверной информации о перевалах Северной, Центральной и Южной Джунгарии.

Достаточно сказать, что первый объемный перечень высокогорных перевалов (М., 1990) содержал сведения о 59 перевалах. В следующем издании перечня (2001) сведения содержались уже о 120 перевалах. Все последующие годы продолжалось интенсивное прохождение новых перевалов, в основном туристскими группами из Российской Федерации. Именно поэтому комиссия горного туризма Туристско-спортивного союза России в 1992 г. выпустила еще одну брошюру «Высокогорные перевалы. Дополнения и изменения к Перечню классифицированных перевалов высокогорных районов СССР» (М., 1992), где в раздел «Джунгарский Алатау» было добавлено еще 28 перевалов.

Туристы Казахстана также внесли свою лепту в процесс туристского исследования района. Особенно системно эта работа проводилась командой НИИ туризма университета «Туран» (г. Алматы) под руководством автора. С 2012 г., когда автор выиграл грант Министерства образования и науки РК по теме «Подготовка кадров и разработка маршрутов в сфере экологического туризма в Республике Казахстан», в течение трех лет ежегодно проводились экспедиции по казахстанской части Джунгарского Алатау. В рамках этих экспедиций было пройдено два горно-туристских маршрута второй категории сложности и по одному маршруту третьей, четвертой и пятой категорий сложности. Были собраны сведения, картографическая информация, фотографии и видеоматериал о 186 джунгарских перевалах.

После камеральной обработки материала, выявления достоверной информации, устранения вторых, третьих, а иногда и четвертых названий одного и того же перевала, автором был написан путеводитель «По Жетысускому (Джунгарскому) Алатау. Горные туристские маршруты по Северной, Центральной и Южной Джунгарии» [1]. В путеводителе были представлены десять горных туристских маршрутов 1–5 категорий сложности, которые имели описание и фото 71 джунгарского перевала. Все они были нанесены на авторский вариант карты-километровки. Путеводитель и карта являются эксклюзивным туристским продуктом, аналогов которому не было и нет до сих пор.

С 2015 по 2018 гг. в НИИ туризма продолжалась камеральная обработка информации еще о 70 джунгарских перевалах, которые и легли в основу второй части путеводителя.

Автор постарался формировать нитки маршрутов по возможности из перевалов, первопрохождение которых осуществлено казахстанскими туристами. А маршрут № 10 полностью составлен из перевалов, впервые пройденных командой казахстанских спасателей под руководством Владимира Викторовича Савосина, ушедшего от нас навсегда в 2001 г. При этом, по согласованию с вдовой Савосина и его сыновьями, один из первопройденных Савосиным перевалов решено назвать его именем.

Так случилось, что отчет об экспедиции спасателей под руководством Савосина за 1992 г. был вне поля зрения не только российских (и туристов стран ближнего зарубежья), но и казахстанских исследователей. Поэтому описание пройденных тогда перевалов не попало в первую часть путеводителя по Джунгарии, выпущенного нами в 2015 г. Мы исправили этот недостаток во второй части книги.

Так, перевал Ак-Эмель (3720 м, 2А к.с.) № 1.5 в «Перечне высокогорных перевалов...» (2001 г.) был впервые пройден ленинградскими туристами под руководством А.Е. Тишенинова в августе 1968 г. с севера-запада на юго-восток, в нитке туристского маршрута 4-й к.с. По нашим сведениям, второе прохождение этого перевала (с написанием официального отчета) осуществила в августе 1992 г. группа инструкторов контрольно-спасательной службы из г. Алма-Аты под руководством В.В. Савосина. Этой группой установлено следующее: 1) уточнена высота перевала, которая составляет на самом деле 3720 м, а не 3600 м, указанные в отчете А.Е. Тишенинова и, соответственно, в «Перечне...»; 2) категория сложности перевала первопроходцами явно завышена и может быть определена как 1Б; 3) юго-западнее этого перевала находится еще одна седловина, которая пройдена и оценена группой В. Савосина как 1А*.

В ходе работы над второй частью путеводителя выяснилось то, на что мы не обратили внимание в предыдущем издании нашей книги. Оказалось, что на хребтовке А. Цветкова многие ледники Джунгарии имеют одинаковые номера. Так, ледники № 167, 168, 169, 170, 171, 172, 173 и другие обозначены на этой хребтовке в районе Коржун-Коринской перемычки. Но такие же номера на этой хребтовке имеют ледники в долине реки Большой Усек (ручья № 4–5). Там же ледник № 178 обозначен в той же перемычке как восточный склон перевала Веры в долине реки Аюсай. В этой же долине под номером 179 обозначен ледник, примыкающий с юго-востока к перевалу Аюсайский. Но ледники с номерами 178–179 обозначены в долине реки Малый Коксай (в районе перевала Каменный идол – № 142). Такие же неточности нами обнаружены и по обозначениям других ледников и названий перевалов.

Во второй части путеводителя в нитках маршрутов описания перевалов не повторяют описаний перевалов в первой части книги. Исключения составляют описания, в которых склоны подъема на перевал и спуск с него поменялись местами.

В описании каждого перевала автор по возможности указывал время и фамилии руководителей тех туристских групп, которые совершили сквозное прохождение данной седловины. Это сделано для того, чтобы при планировании походов по Джунгарии руководители групп могли получить дополнительные (к тексту путеводителя) сведения.

Если путь на маршруте обозначен без подробностей, это значит, что информация дана в предыдущих описаниях маршрутов, как в первой, так и во второй части путеводителя.

Осложняющими факторами наведения порядка в официальном (т.е. утвержденным МФСТ) «Перечне высокогорных перевалов» по Джунгарскому Алатау являются следующие: 1) сотни групп туристов СНГ выпускаются в горные путешествия по этому району, не изучив накопленную ранее информацию по конкретным перевалам. Затем проходят эти перевалы, объявляют о первопрохождении и дают им второе, третье... пятое название, при этом не согласовывая это с компетентными специалистами по данному району; 2) информация об одном перевале под разными названиями попадает в отчеты, на карто-схемы и в «Неофициальный перечень перевалов». И дальше процесс идет по кругу, продолжая усугублять ситуацию. Дошло до полного абсурда, когда, например, перевалы Ольги и Натальи, пройденные и названные участниками экспедиции Казтурсовета в августе 1986 г., были включены в официальный «Перечень высокогорных перевалов» (М., 1990). Однако до сих пор российские группы продолжают называть их в отчетах по нескольким разным названиям.

Работа над второй частью путеводителя подтвердила еще раз наступление негативных последствий того, что отдельные руководители недобросовестно собирают информацию о маршрутах планируемых походов. Так, группа туристов г. Санкт-Петербурга под руководством В.Б. Владимировича совершила в 1992 г. пешеходное путешествие 5 к.с. по Джунгарскому Алатау – с ледника Бессонова совершила в южном направлении радиальное восхождение на перевал 1Б к.с. В отчете группа назвала этот перевал именем Распопова, посчитав его первопрохождением. Между тем первопрохождение этого перевала осуществили члены горно-туристской экспедиции Казтурсовета в августе 1986 г. Название перевалу казахстанские туристы дали в честь врача экспедиции Натальи Коноваловой (в то время выпускницы Карагандинского медицинского института), погибшей на пике Ленина в 1990 г. Тогда произошла массовая гибель альпинистов от сошедшей на «сковородку» огромной лавины. Второе название перевалу дали в 1992 г. питерские туристы во главе с В.Б. Владимировичем, хотя этот перевал был уже внесен нами в «Перечень...» 1990 г.

В «Неофициальном перечне высокогорных перевалов» указано несколько перевалов с названием «Джунгария». При этом данное название продолжали давать туристские группы в разных участках горного района даже после 1990 г. Ведь именно в этом году, пройдя перевал в Центральной Джунгарии из истока реки Койтас (через перевал Койтас) на ледник 248 (р. Каскабулак), название «Джунгария» дал руководитель группы туристов г. Целинограда, мастер спорта СССР Ю.И. Петров. Несмотря на это, в 1993 г., впервые пройдя перевал в Южной Джунгарии из долины р. Чиликсай в долину р. Куюнды-Карасай (координаты в системе WGS8: 44°35'4.16"N, 80°5'25.73"E), такое название ему дает руководитель группы туристов г. Уфы Еникеев Р.Р.

Целесообразно название «Джунгария» сохранить для перевала, ведущего из истока реки Койтас на ледник 248 (р. Каскабулак) с оценкой сложности 2А. Перевал же, ведущий на ледник Высоцкого, продолжать называть Койтас с оценкой сложности 2Б. Именно такие оценки даны первопроходцем этих седловин в 1990 г., мастером спорта СССР по горному туризму, целиноградцем Ю.И. Петровым. Остальные седловины с названием «Джунгария» следует переименовать, дав название в честь первопроходцев (по названию города или страны – месте постоянного проживания первопроходцев).

Совершенно недопустимыми являются случаи, когда туристы меняют произвольно название пройденного ими перевала, будучи информированными о том, что перевал уже был пройден и имеет название. Так, поступила группа туристов г. Новосибирска под руководством Мамонтова с названием перевала «Занавес» в 2001 г. Кроме того, эта же группа занизила сложность перевала «Занавес» с 2Б до 2А, заведомо зная его истинную сложность.

Нами установлено, что второе, третье, четвертое и т.д. название одному перевалу дают чаще всего туристы-пешеходники. Это объясняется тем, что комиссии разных видов туризма в

странах СНГ часто работают изолированно. Это проявляется даже при судействе чемпионатов мира по спортивному туризму, что автор лично и неоднократно наблюдал.

Судя по отчетам за 2012 г., туристы даже тогда не знали пути через перевал Ак-Кезень (от слияния рек Чаже Мал. и Койтас) к нижнему течению р. Чажа. А ведь этот путь прошли обе группы горно-туристской экспедиции Казтурсовета еще в августе 1986 г., когда выходили из района путешествия после походов 4-й к.с. И путь через перевал Ак-Кезень был подробно описан в отчетах и А.М. Артемьева, и В.Н. Вуколова.

Таким образом, новое поколение туристов при подготовке к походам часто не использовало опыт других туристов, в том числе огромный опыт походов по Джунгарии туриста г. Текели В.А. Бацких.

Перевалы «Связка» и «Гляциологов» должны быть исключены из «Перечня...», т.к. это перевал Ольги, так его называли первопроходцы (Вуколов В.Н., 1986 г.). В «Неофициальном перечне...» ошибочно указано, что первопрохождение этого перевала осуществили текелийские туристы под руководством В.А. Бацких в 1981 г. Из перечня следует также исключить перевалы Запорожская сечь, Бессонова, Распопова как повторные названия уже известных перевалов

Проводимые за последние 40 лет походы по Джунгарии неоднократно подтверждали длительную перспективу для совершения первопрохождений по перевалам района.

По результатам разведок, проведенных группами туристов Московского авиационного университета под руководством В.С. Тихонова, было установлено следующее. В Северной Джунгарии на стыке Аксуйского и Карасырского отрогов, особенно в районе перевала Сокол (2Б), выводящего на ледник Тушинского, имеется несколько перемычек, к ним ведут склоны, прохождение которых может быть оценено как 3А – 3Б к.с. Очень важно, что пути через эти потенциальные перевалы логичны для связывания короткими маршрутами долины рек Б. Айдаусай и Карасырык.

Исследования, проведенные московскими туристскими группами под руководством А.М. Ермилова (2014), И.О. Петрунина (2014), К.А. Гальченко (2014), М.В. Моркунцевой (2011), показали, что в Коктаальском отроге имеется несколько седловин, через которые удобно проходить в долину р. Мал. Усек. Эти седловины имеют категорию сложности 1А.

До настоящего времени этот район посетили всего около сотни групп, это крайне мало для района такого масштаба. Хребты Джунгарского Алатау только в пределах Казахстана продолжают на несколько сотен километров. До сих пор здесь ждут своих первопроходцев десятки перевалов и сотни вершин. Долгие годы туристское освоение района сдерживал его приграничный статус. В последние годы ситуация изменилась и попасть в район не составляет больших проблем.

В Северной Джунгарии, по данным «Неофициального перечня...» (А. Цветков), по состоянию на 1.01.2018 г. 173 классифицированных перевала, из них на 141 перевал имеется достоверная информация, в Центральной Джунгарии – 129 перевалов, информация есть на 121, в Южной Джунгарии – 185 перевалов и на 168 из них есть информация. Этот факт еще раз подчеркивает актуальность написания путеводителей и составление карт по всем трем подрайонам казахстанской части Джунгарского Алатау для обеспечения безопасности казахстанских и иностранных туристов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1 Вуколов В.Н. Путеводитель «По Жетысускому (Джунгарскому) Алатау. Горные туристские маршруты по Северной, Центральной и Южной Джунгарии». – Алматы, 2015. – 300 с.

Андатпа

Соңғы 40 жылда Жоңғарияның Қазақстан бөлігіне жүргізілген сапарлар өңірдің асуларына алғаш рет жорық жасаудың ұзақ мерзімді келешегін бірнеше рет растады. В.С. Тихоновтың жетекшілігімен мәскеулік туристердің тобы жүргізген барлаудың нәтижесінде Солтүстік Жоңғарияның Ақсу және Қарасым тау тарамдарының қиылысында бірнеше бөгет бар екендігі анықталды, олардан өту 3А–3В к.к. бағаланады. Бұл әлеуетті асулар арқылы жолдардың Ү. Айдайсу және Қарасырык өзендер аңғарларын қысқа бағыттармен

байланыстыруы қисынды болып табылатыны маңызды. А.М. Ермилова, И.О. Петрунина, К.А. Гальченко, М.В. Маркунцеваның жетекшілігімен туристік топтардың жүргізген зерттеуі 1А күрделілік категориясы бар, Кіші өзен аңғары арқылы өту ыңғайлы болып табылатын Көктал тау тарамдарында бірнеше аңғарлар бар екендігін көрсетті. Қазақстан бөлігіндегі Жоңғар Алатауының ондаған асулары алғашқы жорық жаушыларды әлі де күтуде. Солтүстік Жоңғарияда «Бейресми тізім...» деректері бойынша, 173 жіктелген асулардың 141 асуларына расталған ақпарат бар. Орталық Жоңғарияда – 129 асулар бар, оның 121-іне ақпарат бар, Оңтүстік Жоңғарияда – 185 асулар бар, оның 168-іне ақпарат бар. Бұл факт қазақстандық және шет елдік туристерді қауіпсіздікпен қамтамасыз ету үшін Жоңғар Алатауының қазақстандық бөлігінде барлық үш бөлшек аудандары бойынша жолкөрсеткіштерді жазу және карталарды құрудың маңыздылығын тағы да дәлелдейді.

Тірек сөздер: жолкөрсеткіш, туризм, туристік карталар, тау асулары, тәжірибе, бағыттар, туристтер, қауіпсіздік.

Abstract

The campaigns carried out for the last 40 years on the Kazakh part of Dzungaria repeatedly confirmed the long term commission of pathfindings on passes of the area. Based on the results of investigations of the Moscow tourists headed by V.S. Tikhonova it has been established that in Northern Dzungaria on a joint of Aksu and Karasu spurs, there are several crossing points the passing of which can be estimated as 3A–3B. It is important that ways through these potential passes are logical for binding by short routes of the valley of the rivers B. Aydausay and Karasyryk. The researchers conducted by tourist groups led by A.M. Yermilov, I.O. Petrunin, K.A. Galchenko, M.V. Morkuntseva have shown that in the Kaktalsu spur there are several calls through which it is easy to pass to the valley of the river Malyi Ussek that has category of complexity 1A. In the Dzungarian Ala Tau, only within Kazakhstan dozens of passes are still waiting for pioneers. In Northern Dzungaria, according to «The informal list...» there are 173 classified passes, the reliable information is available on 141 of them. In the Central Dzungaria there are 129 passes, information is available on 121, in the Southern Dzungaria – 185 passes and on 168 of them we have information. This fact once again emphasizes relevance of writing guides and drawing up cards on all three subdistricts of the Kazakhstan part of the Dzungarian Ala Tau, for safety of the Kazakhstan and foreign tourists.

Key words: guide, tourism, tourist maps, mountain passes, practice, routes, tourists, safety.

О СПЕЦИФИКЕ ПОДГОТОВКИ ГИДОВ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ТУРИЗМА

Аннотация

В статье автор рассматривает подготовку гидов экологического туризма как интегральную часть подготовки специалистов для сферы туризма, приводит подходы к профессиональному образованию в сфере туризма. Анализ тенденций развития экологического туризма, таких, как популяризация экологического туризма на региональном и государственном уровнях, увеличение спроса на специализированные программы в области экологического туризма, рост трехсторонней (государство – туристы – местное население) заинтересованности в развитии эколого-образовательного, эколого-воспитательного и природоохранного компонентов экологического туризма, направленных на повышение экологической культуры туристов и поддержание экологического баланса в регионе, доказывает актуальность подготовки специалистов экологического туризма в системе дополнительного профессионального образования. В результате исследования выявлены сущность и специфика понятия «гид экологического туризма» и определено место специализации «гид экологического туризма» в профессионально-квалификационной структуре кадров туристско-экскурсионной системы, показаны основные направления подготовки гидов экологического туризма в системе дополнительного профессионального образования: организация и проведение экскурсий по интерпретации природного и культурного наследия на экологической тропе; учебные мероприятия в сфере экологического туризма; походы, экологические акции, экспедиции; эколого-воспитательные и эколого-образовательные мероприятия в условиях похода; экологические лагеря и образовательные учреждения.

Ключевые слова: природные резерваты, природные объекты, экотуры, экотуристы, гиды, экотуризм, экскурсии, экспедиции.

В Казахстане имеется много возможностей для привлечения зарубежных туристов. Страна обладает выдающимся культурным наследием, огромными туристско-рекреационными ресурсами, а также значительным потенциалом нетронутой природы, большим количеством национальных парков и заповедников. Не случайно в последние годы экологический туризм в Казахстане становится одним из перспективных направлений развития туристской отрасли и способствует устойчивому развитию экономики страны. Он является аттрактивным видом туризма как для отечественных, так и для иностранных туристов. Их привлекают Поющий бархан, космические ландшафты Западного Казахстана и Алматинского региона, неповторимая красота Восточного Казахстана. А кто-то не может считать себя счастливым путешественником, не побывав в Центральном Казахстане. Безусловно, это похвально. Проблема в том, где взять столько гидов экологического туризма, которые могли бы обслуживать весь этот контингент зарубежных туристов. Вузы их не готовят. Отдельные курсы по подготовке гидов экотуризма не в счет. При этом надо учитывать, что поток туристов, как наших, так и зарубежных, в экологические дали Казахстана будет расти очень быстро. Как решить эту важную проблему? Однако внятного ответа от чиновников на этот вопрос практически не найдешь. Лишь Казахстанская туристская ассоциация проявляет в этом деле большую заинтересованность и инициативу, но этого мало.

Основными целями экотуризма являются экологическое образование, повышение культуры взаимоотношений человека с природой, выработка этических норм поведения в природной среде, воспитание чувства личной ответственности за судьбу природы и ее отдельных элементов, а также восстановление духовных и физических сил человека, обеспечение полноценного отдыха в условиях естественной природной среды [1]. Путешествия в природные резерваты, особо охраняемые природные территории (ООПТ) всегда остаются популярными у туристов. Это своего рода аксиома. Что привлекает их здесь? Прежде всего аттрактивность уникальных и экзотичных природных объектов и явлений, находящихся на ООПТ. Путешествия по экологическим тропам подразумевают соблюдение определенных принципов в деятельности человека, которые направлены на устойчивое развитие общества, минимизацию влияния на природу, со-

действие экологической и культурной просвещенности. А это возможно при наличии грамотного гида экотуризма. И вот здесь мы сталкиваемся с тем, что таких гидов на ООПТ тоже очень мало.

Понимая создавшуюся ситуацию, кафедра «Туризм и сервис» университета «Туран» под руководством автора статьи в прошлом году организовала и провела курсы по подготовке гидов экологического туризма по 96-часовой программе. Первый блин не оказался комом. Коллектив ППС кафедры осуществил полезную работу по подготовке гидов экотуризма. Курсы всем слушателям, да и преподавателям понравились. Но вместе с тем они выявили ряд особенностей и проблем по подготовке гидов экологического туризма, на которых хотелось бы остановиться.

Начнем с того, что кафедра практически осуществляла выполнение заказа одной из турфирм южной столицы на подготовку таких гидов. При этом разработка учебного плана осложнялась тем, что поле деятельности гидов экологического туризма довольно значительное – это и особо охраняемые природные территории, и археологические памятники, которые вызывают значительный интерес у слушателей, и экологические проблемы и пр. Слушателям больше хочется знать о туристских дестинациях региона, а ими выступают особо охраняемые природные территории (ООПТ): заповедники, заказники, национальные парки, памятники природы. Поэтому важно четко определиться с Тематическим планом лекций для слушателей курсов по подготовке гидов экотуризма. Можно, конечно, подобрать тематику лекций. Это не сложно. Безусловно, на первый план должны выйти вопросы сущности экотуризма, его виды, особенности моделей развития экотуризма в отдельных странах, принципы экотуризма и т.д. При этом следует иметь в виду, что экологический туризм многолик и имеет различные виды – научный туризм, познавательный, рекреационный, приключенческий туризм – это с одной стороны. Многих привлекают туры по истории природы. Это путешествия, связанные с познанием окружающей природы и местной культуры. Как правило, такие туры представляют собой совокупность учебных, научно-популярных и тематических экскурсий, пролегающих по специально оборудованным экологическим тропам. Чаще всего они также организуются по территориям заповедников и национальных парков. Сюда же относятся походы школьников, в ходе которых преподавателем, гидом проводятся экскурсии и беседы о природе. Этот вид экотуризма особенно популярен в Германии, поэтому его еще называют «немецкой моделью развития экотуризма». Руководство многих национальных парков, заповедников мира превращают экологические экскурсии в настоящее шоу. Примером может служить Йеллоустоунский национальный парк в США, где продолжительность экскурсий рассчитана по минутам и связана с периодами активности гейзеров. Очень часто показ природных объектов, особенно в пещерах, сопровождается цветовой подсветкой, музыкой, театрализованными представлениями, демонстрирующими сцены из жизни аборигенов. Этот вид экотуризма наиболее развит в Австралии, поэтому его отождествляют с «австралийской моделью развития экотуризма» [2].

О казахстанской модели развития экотуризма говорить пока не приходится. Наши национальные парки начинают делать первые шаги в этом направлении, и у них тоже возникает проблема, где взять квалифицированные кадры гидов экологического туризма. Особенно остро эти вопросы проявляются весной, когда в Казахстане становятся популярными туры бедвочеров, которые в апреле–мае приезжают в Алматинский регион даже из Австралии. Как обслужить этих людей без нареканий, профессионально, со знанием дела? Конечно, пока выручают ученые-орнитологи, но и они не могут решить эту проблему в дальнейшем.

Обучение слушателей показало, что большинство соискателей сертификата гида экологического туризма слабо знают свой район, Заилийский Алатау, его ущелья, интересные места на территории Алматинского региона и всего Казахстана. А без знаний гида из таких людей не получится. Опыт проведения курсов показал, что, безусловно, лекции важны, но все же это теория. Но при этом очень важна полевая практика слушателей, особенно студентов, обучающихся на естественнонаучных факультетах университетов и институтов. Для слушателей необходимо познание окружающей природы и местной культуры. А это можно сделать за счет учебных, научно-популярных и тематических экскурсий, пролегающих по специально оборудованным экологическим тропам. Чаще всего они также организуются по территориям заповедников и национальных парков. Наши слушатели побывали в Тамгалы и прослушали лекцию д.и.н., профессора Марьяшева А.Н. о местных наскальных изображениях, а также на городище Тальхиз.

Известный краевед Поздеев А.Г. познакомил слушателей со своей новой книгой, посвященной достопримечательностям ущелий Заилийского Алатау, объектам туристско-экскурсионного показа на казахстанском участке Великого Шелкового пути.

И вновь мы возвращаемся к тому, кто в Казахстане будет готовить гидов экологического туризма. Путь здесь несколько. На наш взгляд, решение этой проблемы возможно за счет создания системы профессиональной подготовки специалистов в сфере туризма в структуре дополнительного образования. К примеру, в Российской Федерации уже накоплен подобный опыт и в разных регионах страны подготовкой гидов экологического туризма занимается ряд вузов. Созданы специальные экологические лагеря, проводятся экологические экспедиции, где повышают свой опыт гиды экологического туризма. И даже защищен ряд диссертаций на эту тематику. В Казахстане существуют предпосылки и условия для создания системы профессиональной подготовки специалистов в сфере туризма в структуре дополнительного образования. Дело теперь за вузами.

Не утратила свою силу и курсовая подготовка. На наш взгляд, нужна продуманная совместная стратегия подготовки гидов экотуризма кафедры «Туризм и сервис» университета «Туран» и Казахстанской туристской ассоциации. Но это, скажем, для Алматинского региона. Но такую же работу можно развернуть и в других перспективных для экотуризма регионах страны. Думаю, что найдутся и там вузы, которые взялись бы за подготовку гидов экологического туризма в рамках дополнительного профессионального образования.

Что касается определения места специализации «гид экологического туризма» в профессионально-квалификационной структуре кадров туристско-экскурсионной системы, то выявлены основные направления подготовки гидов экологического туризма в системе дополнительного профессионального образования: организация и проведение экскурсий по интерпретации природного и культурного наследия на экологической тропе; учебные мероприятия в сфере экологического туризма; походы, экологические акции, экспедиции; эколого-воспитательные и эколого-образовательные мероприятия в условиях похода, экологические лагеря и образовательные учреждения. И думается, что вполне решаема и проблема терминологии в отношении гидов экологического туризма. За основу можно взять опыт терминологии инструкторов и гидов туризма, который обсуждался на различных уровнях: законодательном, научном, практическом.

Проблема подготовки гидов экологического туризма тесно переплетается с подготовкой гидов и инструкторов активных видов туризма. Меняющаяся конъюнктура рынка труда в сфере туризма Казахстана приводит к появлению новых специальностей и специализаций, способствующих профессионально ориентированной системе подготовки кадровых ресурсов. Если 25 лет тому назад теоретики туризма прогнозировали рост туризма за счет увеличения туристов из-за рубежа, которые будут приезжать на Северный Тянь-Шань, чтобы совершить горные маршруты различной категории сложности. А отсюда основной упор делался на увеличение подготовки инструкторов и гидов горного туризма. Но, увы, закрытие границы в горах резко сократило поток горных туристов, и надежды на их счет не оправдались. В то же время актуальность подготовки специалистов экологического туризма в системе дополнительного профессионального образования в Казахстане налицо. Если на заре независимости в Казахстане число турфирм, занимающихся разработкой туров экстремального туризма можно было пересчитать по пальцам, то сегодня только в Алматы их удельный вес составляет около 15%. А отсюда необходимость в подготовке соответствующих гидов туризма очевидна. Да только их подготовка пущена на самотек. А это чревато несоблюдением мер безопасности, особенно на воде. Автор был очевидцем, когда во время майской Иле-Балхашской регаты руководители одной из алматинских турфирм в рафты посадили женщин с маленькими детьми без инструктора водного туризма, не взяв во внимание даже сильный встречный ветер и дождь на маршруте. Причина такого отношения к своим клиентам и технике их безопасности обусловлена погоней за сиюминутной прибылью, надеждой на «авось», а главная причина – катастрофическое отсутствие инструкторов и гидов водного туризма.

Да и в других активных видах туризма положение с инструкторами и гидами не лучше. Где-то турфирмы еще обходятся за счет великовозрастных «последних могилок» инструкторов туризма советского периода. А тот состав гидов туризма, что выпускает Республиканская

федерация спортивного туризма, – это капля в море, да и опыта туристского у них маловато. Безусловно, все эти проблемы с подготовкой туристских кадров, особенно инструкторов туризма, гидов туризма, гидов экологического туризма представляются актуальными и требуют скорейшего решения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1 Экологический туризм: информационное пособие / под. ред. Фонда развития экотуризма «Дерсу Узала». – Волгоград, 2012. – 304 с.

2 Шайкенова Р.Р., Мамутова К.Р. Современное состояние экологического туризма в Казахстане // Экологический и этнографический туризм: становление, проблемы и перспективы развития: сборник статей Всероссийской научно-практической конференции. – Хабаровск, 2009.

Аңдатпа

Экологиялық туристік бағыттаушылардың туризмге мамандарды даярлаудың ажырамас бөлігі ретінде қарастыратындығын ескере отырып, мақалада туризм саласында кәсіптік білім берудің тәсілдері көрсетілген. Экологиялық туризмді дамыту үрдістерін талдау: аймақтық және республикалық деңгейлерде экологиялық туризмді насихаттау; экологиялық туризм саласындағы мамандандырылған бағдарламаларға сұраныстың артуы; үшжакты (мемлекеттік туристер – жергілікті тұрғындар) дамуына қызығушылықтың артуы экологиялық туризмнің экологиялық-ағартушылық, экология-ағартушылық және экологиялық компоненттері, туристердің экологиялық мәдениетін жақсартуға және аймақтағы экологиялық балансты сақтауға бағытталған, қосымша кәсіби білім беру жүйесінде экологиялық туризм мамандарын даярлаудың өзектілігін дәлелдейді. Зерттеу барысында «экотуризм гиді» және туристік-экскурсиялық жүйесінің кадрларын кәсіби және біліктілік құрылымында мамандандыру орнына «экологиялық туризм гиді» тұжырымдамасын сипаты мен ерекшелігін анықтады, қосымша кәсіптік білім жүйесіндегі оқу экотуризм гидтерді негізгі бағыттарын айқындады: турлар ұйымдастыру және өткізу табиғи және мәдени мұраны түсіндіру бойынша; экологиялық туризм саласында білім беру қызметі; жаяу серуендеу, экологиялық іс-шаралар, экспедициялар; экологиялық, білім беру және экологиялық-білім беру шаралары, экологиялық лагерь және білім беру мекемелері.

Тірек сөздер: табиғи қорлар, табиғи объектілер, экотурлар, экотуристер, гидтер, экотуризм, экскурсия, экспедиция.

Abstract

In the present article the author considers training of ecological tourism guides as an integral part of the training of specialists for the sphere of tourism, suggests approaches to professional education in the sphere of tourism. The analysis of trends in the development of ecological tourism, such as the promotion of ecological tourism at the regional and state levels, the increase in demand for specialized programs in the field of ecological tourism, the growth of the tripartite interest (state-tourists-local population) in the development of environmental, educational and environmental components of ecological tourism, aimed at improving the ecological culture of tourists and maintaining the ecological balance in the region proves the topicality of preparing eco-tourism experts in system of additional vocational training. As a result of the research, the essence and specificity of the concept of the «ecological tourism guide» were identified and the role of specialization of the «guide of ecological tourism» in the professional and qualification structure of the tourist and excursion system staff was identified, the main directions of training of ecological tourism guides in the system of additional professional education were stated such as: organization and conduct of excursions on the interpretation of the natural and cultural heritage on the ecological path; educational activities in the field of ecological tourism; hiking, environmental actions, expeditions; ecological-educational and ecological-educational measures in the conditions of the campaign; ecological camps and educational institutions.

Key words: natural reserves, natural objects, ecotours, ecotourists, guides, ecotourism, excursions, expeditions.

FTAMP 06.52.13
ӘОЖ 330.34;330.35

А.К. САУЛЕМБЕКОВА,¹

докторант.

Б. КАЛИМУРАТҚЫЗЫ,¹

докторант.

Халықаралық бизнес университеті¹

ЕАЭО МЕМЛЕКЕТТЕРІ НАРЫҒЫН БІРІКТІРУ ЖӘНЕ ҮЙЛЕСТІРУ

Аңдатпа

Мақалада ЕАЭО дамуының негізгі бағыттары дайындалғанда ескерілген, экономикалық дамудың трендтері мен шақыртуларының жіктелімі көрсетілген. Бірінші топ әлемнің барлық мемлекеттеріне, соның ішінде ЕАЭО мүше-мемлекеттеріне тән жалпы сын-тегеуіріндерін қамтиды. Екінші топқа жалпы ЕАЭО және оның мүше-мемлекеттеріне тән ішкі трендтер жатады: халықаралық экономикалық санкциялар, ұлттық валютаның девальвациясы, ақша-несие саясатының өзгерісі, экономикалық даму қарқынының төмендеуі, бизнес-циклдер, транзиттік трендтер, технологиялық фактор. Үшінші топ интеграциялық нәтижені жүзеге асырудың міндетімен байланысты интеграциялық трендтерді қамтиды. Ең соңғы төртінші топқа «өсу әсері» және «дағдарыс әсері» деп аталатын, өзара әсердің сын-тегеуіріндері мен трендтері жатады. Сонымен қатар, халықаралық рейтинг агенттіктің мәліметтері бойынша ЕАЭО мемлекеттері қаржы нарықтарының позицияларын анықтау үшін, түрлі рейтингтік бағалауға бағытталатын, мемлекеттерінің бәсекеге қабілеттілігіне салыстырмалы талдау жасалынды. Осы рейтингтердің ішіндегі анағұрлым танымалыларының қатарына Дүниежүзілік экономикалық форумның жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексі, «Бизнес жүргізудің жеңілдігі» (Doing Business) Дүниежүзілік банкінің рейтингісі, The Heritage Foundation зерттеу орталығы және The Wall Street Journal баспасы экономикалық бостандығының индексі, The Economist Intelligence Unit зерттеу орталығы операциялық тәуекелінің рейтингісі, The PRS Group ұйымы мемлекет тәуекелдерінің Халықаралық анықтамалығының рейтингісі, Бертельсман Қоры (Bertelsmann Stiftung) экономикалық түрленуінің индексі және т.б. жатады.

Тірек сөздер: үйлестіру, құбылмалылық, әлемдік бағалар, экономикалық ықпалшара, девальвация, бәсекеге қабілеттілік, трендтер, индекс, рейтинг.

Еуразиялық экономикалық одақ (ЕАЭО) мемлекеттеріне бірыңғай капитал нарығы мен қаржылық қызметті құру шеңберінде заңнаманы үйлестіретін, нарықты біртіндеп біріктіретін және ұлттық реттеушіні құратын бірнеше кезеңдерден өту талап етіледі.

Ортақ нарық және біріктірілген жобаларды жүзеге асыру үшінші мемлекеттерден тікелей инвестиция тарту үшін жаңа мүмкіндіктер туғызады, ол өз кезегінде 2030 жылға дейінгі аралықта тұтас біріккен әсерде ерекше рөлге ие болады. Үшінші мемлекеттерден тартылған тікелей шетел инвестициясының ағыны 2030 жылға қарай 90 млрд АҚШ долларын құрауы мүмкін. Сондай-ақ, жалпы ішкі өнімдегі өзара инвестициялардың үлесі біртіндеп өсіп, ал үшінші мемлекеттерден тартылған инвестиция үлесі – төмендейтін болады [1].

ЕАЭО даму сценарийі бойынша, оларды әзірлеудің негізгі болжамы мен жүзеге асыру үшін жағдайлар негізгі бағыттарды әзірлеуде ескерілген, экономикалық дамудың трендтері мен шақырулар, келісілген макроэкономикалық саясатты жүргізудің жедел үдерісінде назарға алынады.

Ең басты назарда шақырулар мен трендтердің негізгі төрт түрі қарастырылады. Біріншісі әлемнің барлық мемлекеттерінің, соның ішінде – ЕАЭО мүшелерінің жалпы шақыртуларын қамтиды, олар: экономикалық өсу орталықтарын жылжыту, аймақтандырудың өсуі, негізгі сауда серіктестерінің экономикалық жағдайы, ақша-несие қатынасының әлемдік жүйесі, энергетика нарығы жүйесінің тұрақсыздығы, биржалық тауарларға деген әлемдік бағалардың құбылмалылығы, тұрғындардың қартаюуы, урбандалу, экология.

Екінші топқа жалпы ЕАЭО және оның мүше-мемлекеттеріне тән ішкі трендтер жатады: халықаралық экономикалық санкциялар, ұлттық валютаның девальвациясы, ақша-несие саясатының өзгерісі, экономикалық даму қарқынының төмендеуі, бизнес-циклдер, транзиттік трендтер, технологиялық фактор.

Үшінші топ интеграциялық нәтижені жүзеге асырудың міндетімен байланысты интеграциялық трендтерді қамтиды.

Ең соңғы төртінші топқа «өсумен зақымдану» және «дағдарыспен зақымдану» деп аталатын, өзара әсердің шақыртулары мен трендтері жатады.

Түрлі экономикалық параметрлер бойынша мемлекеттердің бәсекелестік позициясын бағалауға ғылыми-зерттеу орталықтары мен ұйымдарында тұрақты түрде жарияланатын халықаралық рейтинг есебі мүмкіндік береді. Осы рейтингтердің ішіндегі анағұрлым танымалыларының қатарына Дүниежүзілік экономикалық форумның жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексі, «Бизнес жүргізудің жеңілдігі» (Doing Business) Дүниежүзілік банкінің рейтингісі, The Heritage Foundation зерттеу орталығы және The Wall Street Journal баспасы экономикалық бостандығының индексі, The Economist Intelligence Unit зерттеу орталығы операциялық тәуекелінің рейтингісі, The PRS Group ұйымы мемлекет тәуекелдерінің Халықаралық анықтамалығының рейтингісі, Бертельсман Қоры (Bertelsmann Stiftung) экономикалық түрленуінің индексі және т.б. жатады.

Көрсетілген рейтингтердегі ЕАЭО мемлекеттерінің (соның ішінде ұйымға кіру туралы мәмілеге қол қойған Қырғызстан) жағдайы туралы салыстырмалы мәліметтер 1-кестеде көрсетілген.

Кесте 1 – Халықаралық рейтингтегі ЕАЭО мемлекеттерінің бәсекелестік позициясы

Рейтинг атауы	Рейтингте қамтылған барлық мемлекеттердің (ЕАЭО мемлекеттерінің ішінде) арасындағы рейтингтегі мемлекеттің орны				
	Армения	Беларусь	Қазақстан	Қырғызстан	Ресей
Жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексі	85 (3)	Көрсетілмеген	50 (1)	108 (4)	53 (2)
«Бизнес жүргізудің жеңілдігі» (Doing Business) рейтингісі	45 (1)	57 (2)	77 (4)	102 (5)	62 (3)
Экономикалық бостандықтың индексі	52 (1)	153 (5)	69 (2)	82 (3)	143 (4)
Операциялық тәуекелдің рейтингісі	89 (1)	162 (5)	117 (2)	148 (3)	148 (3)
Мемлекет тәуекелдерінің халықаралық анықтамалық рейтингісі	104 (3)	120 (4)	43 (1)	көрсетілмеген	60 (2)
Экономикалық түрлендіру индексі	48 (2)	90 (5)	47 (1)	70 (4)	48 (2)
Ескертпе – [1–6] әдебиет көзінің негізінде автормен құрастырылған.					

Институттардың сапасы, инфрақұрылым, макроэкономикалық тұрақтылық, денсаулық және бастауыш білім беру, жоғары білім және кәсіби даярлау, тауарлар мен қызметтер нарығының, еңбек нарығының тиімділігі, қаржы нарығының дамуы, технологиялық даму деңгейі, ішкі нарық көлемі, компанияның бәсекеге қабілеттілігі және инновациялық әлеует секілді 12 бақылау көрсеткіштерін біріктіретін, 114 айнымалы бойынша құралған, жаһандық бәсекеге қабілеттілік рейтингінде әлемнің 144 мемлекетінің ішінде ЕАЭО мемлекеттері 50-ден (Қазақстан) 108-ге (Қырғызстан) дейінгі орынға ие. Беларусь рейтингіде көрсетілмеген, алайда зерттеушілердің бағалауы бойынша ол шамамен 93-орынға ие болатын еді. Рейтингте орналасқан ЕАЭО мемлекеттерінің басты экономикалық мәселесі жемқорлық, бизнесті

қаржыландыруға шектелген қол жеткізу, салықтық реттеудің ерекшелігі, бюрократия, саяси тұрақсыздық (Қырғызстан экономикасы үшін өзекті) болып табылады [1].

Кәсіпкерлік қызметті реттеумен байланысты заңнаманы объективті бағалауға мүмкіндік беретін және оның 189 мемлекетте пайдаланылуы кәсіпорынды тіркеу, құрылысқа рұқсат алу, электрожабдықтау жүйесіне қосылу, меншікті тіркеу, несиелеу, инвесторды қорғау, салық салу, халықаралық сауда, келісім шарттардың орындалуын қамтамасыз ету және төлем қабілеттіліктің болмауына рұқсат беру секілді аспектілерде қолданылуына қатысты «Бизнес жүргізудің жеңілдігі» (Doing Business) рейтингісінде ЕАЭО мемлекеттері 45-тен (Армения) 102-ге (Қырғызстан) дейінгі орында орналасқан. Аталған рейтингке сәйкес, аймақтың барлық мемлекеттері үшін анағұрлым өзекті мәселелер мыналар болып табылады: халықаралық сауда рәсімдерінің күрделілігі және кәсіпорындардың электрлік желілерге қосылуы, сонымен қатар, Ресей мен Қазақстан мемлекеттері үшін құрылысқа рұқсат беру қиындығы, Армения үшін – келісімшарттардың орындалуын қамтамасыз ету, Беларусь мемлекеті үшін – бизнесті несиелеуге қол жетімділік, Қырғызстан үшін – фирмалардың банкроттық рәсімі және салық жүйесінің ерекшелігі [2].

Меншік құқығын қорғау, жемқорлықтан босатылу, үкіметтік шығындар, салықтық бостандық, бизнесті ашу бостандығы, еңбек қарым-қатынастарының бостандығы, монетарлық бостандық, сауда бостандығы, инвестиция жасау бостандығы мен қаржылық бостандық секілді он компоненттің орташа арифметикалық көрсеткішін құрайтын, әлемнің 178 мемлекетінің экономикалық бостандық индексінің көрсеткіші бойынша ЕАЭО мемлекеттері 52-ден (Армения) 153-ке (Беларусь) дейінгі орынды алуда. Осындай орынды иелену, мемлекеттерде ең алдымен индекстің алдыңғы екі компоненттерінің төмен көрсеткіші, ал Ресей мен Беларусь елдері үшін аталған компоненттер ішіндегі соңғы екі позицияның әлсіздігі негізінде болып отыр [3].

Қауіпсіздікпен, саяси тұрақтылықпен, мемлекеттік басқарудың тиімділігімен, заңнамалық реттеумен, макроэкономикалық жағдаймен, халықаралық сауда және төлеммен, қаржымен, салық саясатымен, жұмыс күші нарығы және инфрақұрылыммен байланысты он тәуекелді бағалауға бағытталатын, операциялық тәуекел рейтингісінде ЕАЭО мемлекеттері әлемнің 180 мемлекетінің ішінде 89-дан (Армения) 162-ге (Беларусь) дейінгі орында. Рейтинг авторларының пікірі бойынша, анағұрлым жоғары тәуекелге саяси тұрақтылық, мемлекеттік басқару тиімділігі және заңнамалық реттеу аймағындағы елдер ие. Ерекше маңызды көңіл қоюды талап ететін тәуекелдерге: макроэкономикалық тәуекелдер, халықаралық төлем және сауда (Беларусь және Ресей үшін) аймағындағы тәуекелдер, инфрақұрылымды дамыту мәселелерімен байланысты тәуекелдер (Армения, Беларусь және Қырғызстан мемлекеттері үшін), қаржылық тәуекелдер (Беларусь және Қырғызстан үшін) жатады [4].

Өз кезегінде, саяси, қаржылық және экономикалық тәуекелдердің категориясы бойынша топталған, 22 айнымалыға негізделген, мемлекеттік тәуекелдің Халықаралық анықтамалық рейтингісі бойынша ЕАЭО мемлекеттері (рейтингте көрсетілмеген Қырғызстанды қоспағанда) әлемнің 140 мемлекетінің ішінде 43-тен (Қазақстан) 120-ға дейінгі (Беларусь) дейінгі орында орналасқан. Аталмыш рейтингке сәйкес, аймақтағы мемлекеттердің негізгі мәселелеріне жемқорлық, биліктің әлсіз ашықтығы (есеп беруге міндеттілік) және бюрократия сапасы, ал Армения мен Беларусь мемлекеттерінде әлеуметтік-экономикалық жағдай, жан басына шаққандағы ЖҰӨ-нің төмен деңгейі, халықаралық валюталық өтімділіктің деңгейі болып табылады. Сондай-ақ, аймақтағы басқа мемлекеттердің аясында Беларусь мемлекетіндегі инфляция қарқынының жоғары болу мәселесі кедергі келтіруде [5].

Сондай-ақ, 129 посткеңестік мемлекеттері мен үшінші әлем елдерінің нарықтық экономикаға өту деңгейін көрсететін және әлеуметтік-экономикалық даму, нарықтық ұйым және бәсекелестік, валюталық және бағалық тұрақтылық, жекеменшік, жаппай әл-ауқат деңгейі, экономикалық нәтижелер мен тұрақты даму секілді көрсеткіштерге негізделген экономикалық түрленудің индексі көрсеткіші бойынша ЕАЭО мемлекеттері 47-ден (Қазақстан) 90-ға (Беларусь) дейінгі орынды иеленеді. Дегенмен аймақтың барлық мемлекеттері үшін тұрақты даму критерийі бойынша төмен көрсеткіш байқалады және де, рейтинг авторларының зерттеулеріне сәйкес, Армения, Қазақстан және Қырғызстан мемлекеттері үшін – әлеуметтік-экономикалық даму мәселесі, Армения, Ресей, Қырғызстан үшін – жаппай әл-ауқат деңгейі, жеке Ресей үшін – жеке секторды қолдау жағдайы, Қырғызстан үшін – мемлекет экономикасының көрсеткішін

жақсарту мәселелері өзекті болып отыр. Беларусь мемлекеті аталған рейтингте, тек бірінші критерийді қоспағанда, қалғандары бойынша төмен көрсеткіш көрсетуде [6].

Сонымен, рейтингтік бағалауға бағытталған ЕАЭО мемлекеттерінің бәсекеге қабілеттілігін салыстырмалы талдау қорытындысы аймақ мемлекеттерінің ішінде анағұрлым бәсекелестік артықшылыққа Қазақстан мен Арменияның ие екендігін көрсетеді. Барлық қарастырылған халықаралық рейтинг бойынша салыстырмалы түрде төмен позицияны иеленген Ресей, ал содан кейінгі орында Қырғызстан мемлекеті тұр. Зерттеп отырған аймақтағы бәсекеге қабілеттіліктің төмен көрсеткішін Беларусь мемлекеті көрсетуде. Оны «Бизнес жүргізудің жеңілдігі» (Doing Business) рейтингісінен басқа (әлемдегі дамыған 30 елдің қатарына кіру үшін мемлекет үкіметінің нақты айқындалған жоспары бар), қалған барлық рейтингтер дәлелдейді [7].

Сөзсіз, бәсекеге қабілеттіліктің әртүрлі деңгейі, ЕАЭО мемлекеттерінің іскерлік және инвестициялық тартымдылығы осы бірлестікті құрудан экономикалық нәтиже оның мүшелері үшін бірдей емес, соның ішінде, болмашы болуы мүмкін. Бұл өз кезегінде, дамуы бойынша артта қалған мемлекеттерді және халықаралық рейтингте көрсетілген көрсеткіштері төмен аймақтың кейбір мемлекеттеріне әрі қарай экономикалық реформалар жүргізуге, бизнес жүргізудің жеңілдігі жағдайларын жетілдіруге және жалпы айтқанда, әлеуметтік-экономикалық даму параметрлерін арттыруға септігін тигізуі керек.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1 The Global Competitiveness Report 2014–2015 // World Economic Forum. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/> (date of access: 28.04.2015).

2 Doing Business: оценка бизнес-регулирувания // Группа Всемирного банка. URL: <http://russian.doingbusiness.org> (дата доступа: 28.04.2015).

3 2015 Index of Economic Freedom // The Heritage Foundation & The Wall Street Journal. URL: <http://www.heritage.org/index/> (date of access: 28.04.2015).

4 Risk Briefing: Monitoring Risk in 180 Markets // The Economist Intelligence Unit. URL: <http://viewswire.eiu.com/index.asp?layout=homePubTypeRK> (date of access: 28.04.2015).

5 International Country Risk Guide Tables // The PRS Group. URL: <https://epub.prsgroup.com/icrg-tables> (date of access: 28.04.2015).

6 Transformation Index BTI 2014 // Bertelsmann Stiftung. URL: <http://www.bti-project.org/index/> (date of access: 28.04.2015).

7 Программа деятельности Правительства Республики Беларусь на 2011–2015 годы: утв. Постановлением Совета Министров Республики Беларусь 18 февраля 2011 г. № 216 // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». [Электронный ресурс] / Компания «КонсультантПлюс».

Аннотация

В статье предложена классификация трендов и вызовов экономического развития, которые учитывались при разработке основных направлений развития ЕАЭС. Первая группа включает общие вызовы для всех стран мира, в том числе государств-членов ЕАЭС. Ко второй группе относятся внутренние тренды, характерные непосредственно для государств-членов и ЕАЭС в целом: международные экономические санкции, девальвация национальных валют, изменение денежно-кредитной политики, снижение темпов экономического развития, бизнес-циклы, транзитные тренды, технологический фактор. Третья группа включает интеграционные тренды, связанные с задачей реализации интеграционных эффектов. К четвертой группе были отнесены вызовы и тренды взаимного влияния, именуемые «заражение ростом» и «заражение кризисом». Также проводится сравнительный анализ конкурентоспособности стран ЕАЭС, базирующийся на различных рейтинговых оценках с целью определения позиций финансовых рынков этих государств согласно международному рейтинговому агентству. К числу наиболее известных из данных рейтингов относятся индекс глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума, рейтинг Всемирного банка «Ведение бизнеса» (Doing Business), индекс экономической свободы исследовательского центра The Heritage Foundation и издания The Wall Street Journal, рейтинг операционного риска исследовательского центра The Economist Intelligence Unit, рейтинг Международного справочника страновых рисков организации The PRS Group, индекс экономической трансформации Фонда Бертельсманна (Bertelsmann Stiftung) и др.

Ключевые слова: гармонизация, волатильность, мировые цены, экономические санкции, девальвация, конкурентоспособность, тренды, индекс, рейтинг.

Abstract

The article proposes a classification of trends and challenges of economic development, which were taken into account in the development of the main directions of the development of the EAEU. The first group includes common challenges for all countries of the world, including the member states of the EAEU. The second group includes internal trends that are specific to the member states and the whole EAEU in general: international economic sanctions, devaluation of national currencies, changes in monetary policy, slowdown in economic development, business cycles, transit trends, technological factors. The third group includes integration trends associated with the task of implementing integration effects. The fourth group included challenges and trends of mutual influence, referred to as “infection by growth” and “infection by crisis”. A comparative analysis of the competitiveness of the EAEU countries is also conducted, based on various rating assessments in order to determine the positions of the financial markets of these states according to the international rating agency. Among the most known of these ratings are the Global Competitiveness Index of the World Economic Forum, World Bank’s rate “Doing Business”, The Heritage Foundation’s Economic Freedom Index and The Wall Street Journal, the Operational Risk Rating of The Economist Intelligence Research Center Unit, the rating of the International Directory of Country Risk of the PRS Group, the economic transformation index of the Bertelsmann Stiftung Foundation, and others.

Key words: harmonization, volatility, world prices, economic sanctions, devaluation, competitiveness, trends, index, rating.

ӨНЕРКӘСІП КӘСІПОРЫНДАРЫНЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУЫН ТЕОРИЯЛЫҚ ТАЛДАУ

Андатпа

XXI әлемдік қауымдастық инновациялық талаптарға тап болуда, бұл жоғары технологиялардың дамуы, ақпараттандыру, еңбек бөлінісі мен жұмыс күшінің сапасының өзгеруімен байланысты. Сонымен қатар, бүкіләлемдік жаһандану үрдісі халықаралық әріптестіктің және мемлекетаралық қатынастардың жаңа нысандарын ашып қана қоймай, саяси, экономикалық, әлеуметтік мәселелерді жаңа қырынан қарастыруды талап ететін қарама-қайшылықтарға әкеліп соқтыруда. Экономикалық кеңістіктің жаһандық өзгерістері ақпараттық қоғамға ауысумен, ЖІӨ қалыптастыруда жоғары технологиялардың рөлінің арутымен байланысты. Қазіргі таңда экономиканың әлемдік деңгейдегі даму кезеңі жергілікті және ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігімен, сонымен қатар өндірістік сектордың инновациялық деңгейімен тығыз байланысты. Алайда инновациялық қызметтің тиімділігі мәселесінің мәні тек экономикалық есеп амалдары мен құралдарына ғана емес, сонымен бірге кәсіпорынның келешек дамуының нұсқаларын іздеуге де байланысты. Бұл инновациялық қызмет (инновациялық әлеует, инновациялық жоба) компоненттері дамуының түрлі нұсқалары барысында бағалау жүйесін қалыптастыру қажеттілігі туралы айтуға мүмкіндік береді. Мақалада өнеркәсіп кәсіпорындарын инновациялық дамуының негізі, оның экономикалық қатынастар жүйесіндегі орны мен рөлі қарастырылған.

Тірек сөздер: инновация, экономика, білім, инновациялық жобалар, технология, компоненттер, өндіріс, кәсіпорын.

Инновациялық қызметтің жай-күйі кез келген мемлекетте қоғам мен экономика дамуының маңызды индикаторы болып табылады. Дамыған елдерде инновациялық, саяси-мемлекеттік, әлеуметтік-экономикалық саясаттың құрамдас бөлігі. Инновацияның әлеуметтік-экономикалық даму үшін өзектілігі мен маңыздылығын ескере отырып, инновациялық және инвестициялық қызметті жандандыру мәселесі Қазақстан Республикасының экономикалық дамуының маңызды басымдықтары ретінде айқындалған.

Дамыған елдердің көпжылдық тәжірибесі экономика мен қоғамның дамуындағы табыс тек жаңа білім мен ғылыми-техникалық прогрестің арқасында ғана қамтамасыз етіле алатынын көрсетіп отыр.

Стратегиялық табысқа бағдарланған кәсіпорындар әлемдік рыноктағы үдемелі ішкі және сыртқы бәсекелестіктің арқасында инновацияны менеджменттің маңызды элементі ретінде қарастырады. Кәсіпорынның ұзақ мерзімді қызметі мен қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз ету кәсіпкерлік қызметтің табысын айқындайтын жаңа өнімдер, озық технологияларды енгізу арқылы қамтамасыз етіледі. Осыған байланысты инновациялық менеджменттің өзіндік формаларын жетілдіру қажеттілігінен туындаған басқарушылық қызметтің мазмұны өндірістің даму тактикасы мен стратегиясының инновациялық бағыттылығына жаңа талаптар қояды.

Өз кезегінде, бұған дейінгі болған білім кешенін үнемі қайта қарастырып отыру қажет, себебі әлемдік экономиканың құрылымдық өзгерістерінің, жаңа әлеуметтік-экономикалық және технологиялық сын-тегеуіріндерінің динамикалық тұрақсыздықтары өнеркәсіптегі инновациялық үдерісті ұйымдастыру түрлері мен әдістерін эволюциялық тұрғыдан үздіксіз бірте-бірте дамытады. Өнеркәсіптегі жаңа енгізілімдер үрдісі теориялық тұрғыдан көнерген болып көрінеді, бұл төменде көрсетілген келесі эволюциялық факторларға байланысты:

- ♦ өнеркәсіптік өндірісте өнертабыстық қызметтің өмірлік циклы мен қарқындары қысқартылды;
- ♦ қызметтер мен құзыреттіліктер инновациялық қызметі институционалдандыру есебінен мамандандырылды;
- ♦ өңдейтін өнеркәсіп инновациялық жүйеде маңызды рольге ие болды;

- ♦ жаңа енгізілімдерге қатысушылардың желілік өзара әрекет ету ұстанымдары белсенді пайдаланыла бастады.

Белгіленген факторлардың аркасында өнеркәсіп кәсіпорындарын инновациялық басқару әдістерін бұдан әрі дамыту төмендегі ғылыми-теориялық бағыттар арқылы мүмкін болады:

- ♦ өнеркәсіптік сектордағы инновациялық қызметтер егжей-тегжейлі зерделенуі тиіс;
- ♦ жаңа енгізілімдерге қатысушылардың өнеркәсіптегі институционалдық құрылымы қайта қарауға жатады;
- ♦ өнеркәсіптік кешеннің инновациялық үдерісіне қатысушылардың ұйымдық-экономикалық өзара әрекеті желілік парадигма [1] негізінде құрылуы шарт.

Көптеген ірі, орта және шағын кәсіпорындардан тұратын отандық өнеркәсіптегі инновациялық үрдістер еліміздің экономикасындағы жағдайлардың ерекшеліктерімен, сондай-ақ әлемдік өнеркәсіптің даму беталыстарымен айшықталған көптеген факторлардың ықпалында болады. Соңғыларға жататындар:

- ♦ біріншіден, батыстың мамандарымен «зауыттардың жасырын тозуы» деп аталған индустриялық дамудың жалпы мәселелері;
- ♦ екіншіден, соңғы жылдары әлемдік рынокта өндірістік-техникалық мақсаттағы өнеркәсіптік өнімнің іскерлік белсенділігінің баяулауы байқалады. Бұл көптеген дамыған мемлекеттердегі өндірістің мардымсыз кеңеюінен және көрсетілген өнімнің өткізілуінен байқалады;
- ♦ үшіншіден, отандық өңдеуші кәсіпорын тарихи жағынан қалыптасқан көпқұрылымдылығымен сипатталады, бұл түрлі деңгейдегі ғылыми-техникалық базаға негізделген техника мен технологияны бір уақытта сақтау және қызмет етуінде, ескірген технологиялар мен өндірістерде қор жинақтауда көрініс табады [2].

Нарықтық экономикалық қатынастарға көшуге орай тұтынушылардың отандық өнеркәсіптегі өнімдері мен технологиялардың инновациялық өзгерістерін ынталандыратын факторлар жүйесіндегі рөлі өзгереді. Бірақ нарық қажеттіліктерін қанағаттандыру зерттеулер мен әзірленімдер кезеңінен басталады, олардың басым бөлігі мамандандырылған ұйымдардың «Ғылым және ғылыми қызмет көрсету» салаларында орындалады. Сондықтан еліміздегі ғылыми саланың жай-күйін есепке ала отырып, тек сонан соң ғана отандық кәсіпорындағы инновациялық қызметтің келешегі мен қазіргі жай-күйі туралы айтуға болады.

Осы мәселе бойынша қолда бар статистикалық деректер ғылыми саланың жағдайын қанағаттанарлықсыз және нашарлап жатыр деп сипаттауға мүмкіндік береді.

Бұған өнеркәсіптік инновациялардың «қозғаушы» болып табылатын ғылыми ұйымдардың материалдық-техникалық базасының жай-күйін зерттеулері нақты дәлел бола алады. ҚР Статистика жөніндегі агенттігінің деректеріне қарағанда ғылыми ұйымдардың машиналары мен құралдарының қолданылу мерзімі олардың 40%-ның 20 жылдан артық қолданылып жатқанымен сипатталады, әрі бұл негізінен зертханаларына, аспаптар мен өлшеу құрылғылары құралдарына қатысты екенін көрсетеді.

Жаңа техника үлгілерін жасаудың орташа ұзақтығы 2–3 жылды құрайды. Бұл, біздің ойымызша, ғылыми-зерттеу және тәжірибелік-конструкторлық қызметтің рыноктық қарқындылығын арттыру ынтасына инновациялық үдерістердің бастапқы кезеңдерін қаржыландыруды ұйымдастырумен байланысты қиындықтарға қарсы тұра білу деген сөз.

Мемлекеттік мақсатты бағдарламалар бойынша қаржыландырылатын әзірленімдермен салыстырғанда кәсіпорындар мен ұйымдардың бастамашыл әзірленімдері үлесінің тұрақты өсуі байқалады.

Көрсетілген статистикалық деректер өнеркәсіптегі негізгі көз және инновацияның қозғаушы болып табылатын ғылыми-техникалық саладағы жағдайдың дамуын тек қысқаша ғана сипаттауға мүмкіндік береді.

ҚР Статистика жөніндегі агенттігімен өткізілген өнеркәсіптік кәсіпорындардың инвестициялық белсенділігін ішінара тексеру деректеріне сүйенсек, келесілер өнеркәсіптік кәсіпорындардың инвестициялық қызметін ұстайтын негізгі факторлар болып табылады [3]:

- ♦ өзіндік қаражаттарының болмауы (бұны кәсіпорын жетекшілерінің 53% көрсетеді);
- ♦ банктік несие пайызының жоғарылығы (35%);
- ♦ еліміздің экономикалық және саяси жағдайы (35%);
- ♦ жоғары инвестициялық тәуекелдер (33%);

- ♦ инвестициялық жобаларды іске асыру үшін кредит алудың қиындығы (31%);
- ♦ инвестициялық үдерістерді реттейтін нормативтік-құқықтық базаның жай-күйі (30%).

Инновациялық қызметті тиімді жүргізу кәсіпорынның инновациялық дамуының ұйымдық және экономикалық тетігін қамтамасыз ету мәселесін шешу барысында ғана жүзеге асырыла алады. Осындай қамтамасыз етудің негізінде кәсіпорындардың инновациялық дамуының түрлі кезеңдерінде жекелеген элементтерді іске асыруға ықпал ететін тетіктер тұжырымдамасы жатқызылуы мүмкін.

Инновациялық үдеріс пен кәсіпорынның инновациялық қызметін ұйымдық қамтамасыз ету кем дегенде үш бағытта болады:

- ♦ ұтымды дамушы инновациялық инфрақұрылым құру;
- ♦ кәсіпорындардың инновациялық өзгерістерге қабілеттілігін зерттеу;
- ♦ инновациялар, инновациялық жобалар, инновациялық әлеуетті ұйымдық компоненттер (ұйымдық элементтер) ретінде қалыптастыру [4].

ҚР Статистика агенттігінің деректері бойынша өткізілген статистикалық материалдар мен жарияланған өзге де жұмыстардың талдауы ғылыми-техникалық зерттеулер мен әзірленімдерге байланысты шығындар көлемінің арту үрдістерін көрсетеді. Жалпы, республика бойынша 2016 жылы зерттеулер мен әзірленімдер бойынша ішкі шығындар 2011 жылғы 14 580 млн теңгемен салыстырғанда 38 988 млн теңгені құрады немесе 2,7 есеге артты. Алайда, ЖІӨ-ге қатысты зерттеулер мен әзірленімдердің шығындар деңгейі 2011 жылы 0,25%-дан 2016 жылы 0,24%-ға дейін төмендеді.

Ғылыми-техникалық жұмыстар саласында орын алған шығындар деңгейінің артуы барысында, жалпы, республика бойынша өңірлерді көрсетілген шығындар көлемінің әрқелкі артуы байқалады. Өңірлердің басым бөлігінде олардың елеулі артуы орын алған, әсіресе Қызылорда және Оңтүстік Қазақстан облыстарында барынша артқаны – 108 және соған сәйкесінше 71 есе, сондай-ақ Алматыда 17 есеге артқаны байқалады [5].

Орындалатын ғылыми-техникалық жұмыстар көлемінің артуы зерттеулермен және әзірленімдер айналысатын ұйымдар санының артуына әкеліп, олардың саны жалпы республика бойынша 2011 жылғы 295-тен 2016 жылы 414-ке дейін, немесе 119 бірлікке дейін өсті. Өңірлерге бөліп қарағанда ұйымдардың басым саны Алматы қаласында – 66 бірлік және Астана қаласында – 33 бірлік құрылды, бүгінде олардың республиканың осындай ұйымдарының басым бөлігі шоғырланған, Алматыда – барлығы 193 бірлік, Астана қаласында – 43 бірлік немесе соған тиісінше зерттеулермен және әзірленімдермен айналысатын ұйымдардың жалпы санының 47% және 10% [5].

Зерттеулермен және әзірленімдермен айналысатын ұйымдар санының артуымен қатар кәсіпорын базасында әрекет ететін ғылыми-зерттеу және тәжірибелік-конструкторлық бөлімшелер санының артуы да байқалады. 2016 жылдың соңына қарай осындай бөлімшелердің саны республикада 2009 жылдың аяғындағы 463 бірлікпен салыстырғанда 688 бірлікті құрады, яғни 225 бірлікке артты. Олардың басым бөлігі Алматы қаласында – 229 бірлік (83 бірлікке артқан), Қарағанды облысында – 137 бірлік (3 бірлікке артқан) және Шығыс Қазақстан облысында – 120 бірлік (65 бірлікке артқан) [5].

Зерттеулер және әзірленімдерді орындаған ұйымдарды бөлу құрылымдарының талдауы осындай ұйымдардың шамамен үштен бірін жоғары оқу орындары құрайды. Кәсіпкерлік сектор ұйымдарының үлесі 2009 жылғы 29%-дан 2016 жылғы 25,5%-ға дейін, ал мемлекеттік сектор ұйымдарының үлесі тиісінше 39%-дан 22,4%-ға дейін төмендеді.

Инновациялық өнім көлемінің өзгерісі 2009–2016 жылдары кезеңінде келесі сипатта болды. 2009 жылдан 2012 жылдар кезеңі аралығында инновациялық өнім көлемінің қарқынды – 74 718,5 млн теңгеден 156 039,9 млн теңгеге дейін артты, яғни 2 еседен артық өсті. Ал 2013–2016 жылдары аралығында кері жағдай орын алды – инновациялық өнім көлемі 152 500,6 млн теңгеден 82 597,4 млн теңгеге дейін, яғни 1,85 есеге кеміді [5].

Инновациялық қызметті қаржыландыру, негізінен, кәсіпорындардың инновациялық дамуындағы басты басымдық болып табылатын технологиялық инновацияларға шоғырландырылған. 2009–2016 кезең ішінде технологиялық инновациялардың шығындары республика бойынша 2009 жылғы 35,4 млрд теңгеден 2016 жылғы 61,1 млрд теңгеге дейін, яғни 1,7 есеге

артты. Облыстар арасында шығындардың артуының барынша жоғары қарқыны Атырау облысында (89 есе артқан), Ақмола облысында (14 есеге артқан), Павлодар облысында (6 есеге) [5]. Алайда, абсолютті мәндердің артқанына қарамастан, инновациялық өнімнің үлесі ЖІӨ-ге қарағанда жоғары деңгейде емес, тіпті 2009 жылғы 1,27%-дан 2016 жылы 0,51%-ға дейін төмендеген.

Инновациялық өнімнің құрылымын қарастыру барысында инновациялық өнімнің жалпы көлемінің шамамен 90% қайта енгізілген немесе айтарлықтай технологиялық өзгерістерге түскен өнімдер үлесі құрайтынын көрсетті.

Егер де кәсіпорындардың технологиялық инновацияларға қатысты шығындарының құрылымын меншік түрі бойынша қарастыратын болсақ, онда жекеменшіктегі кәсіпорындар үлесінің басым түсетінін көруге болады, яғни олардың үлесі 2009 жылғы 80,3%-дан 2016 жылғы 92,85%-ға артқан [5].

Қазақстан Республикасының Статистика агенттігі 2004 жылдан бері жыл сайын өнеркәсіптердің ірі және орта кәсіпорындарының инновациялық қызметіне сараптамалық зерттеу жүргізеді.

Кәсіпорын жетекшілерінің неғұрлым өзекті мәселелер бойынша сауалнамаларын, сондай-ақ жарыққа шыққан статистикалық деректерін талдау және қорытындылау кәсіпорындардың инновациялық амалдарының түрлі құралдарын және кәсіпкерлердің осы саладағы таяудағы жоспарларын барынша толық көрсетуге мүмкіндік береді. Инновациялық қызмет өнеркәсіп кәсіпорындарының инновациялық дамуына қатысты нақты мәселелерді зерттеуді қажет етеді және бұл мынадай істерді атқаруға мүмкіндік береді:

- ◆ инновациялық қызметті жүзеге асыратын өнеркәсіптік кәсіпорындардың түрлері мен құрылымын айқындау;

- ◆ экономиканың өнеркәсіптік секторында инновациялық қызмет ауқымын анықтау;

- ◆ өнеркәсіп секторындағы инновациялық қызметтің тиімділігін нарық сұранысына сәйкес оның түпкілікті нәтижелеріне қанағаттануы тұрғысынан бағалау;

- ◆ өнеркәсіп кәсіпорындарын инновациялық белсенділіктері үрдістерінің салыстырмалы талдауын жасау;

- ◆ инновациялық қызметті қаржыландыру көздерінің құрылымдары мен бағыттарын айқындау;

- ◆ өнеркәсіп кәсіпорындарын инновациялық белсенділіктерінің қазіргі ахуалын анықтау.

Бұдан басқа, бұл мәліметтер өнеркәсіп кәсіпорындарын инновациялық қызметті бағалау және мониторинг үшін, сондай-ақ мемлекеттік органдарға, республикалық деңгейде болсын, өңірлік деңгейде болсын, жедел басқарушылық шешімдер қабылдау үшін қажет.

Өнеркәсіп кәсіпорындары жетекшілерінен алынған сауалнамаларға қарағанда, олардың ойынша, инновациялық қызметті тоқтататын факторлардың арасында басым болып табылатындары [5]:

- ◆ өзіндік қаражаттарының тапшылығы – 58%;

- ◆ білікті қызметкерлердің жетіспеушілігі – 18%;

- ◆ жоғары қаржылық сын-қатер – 15%;

- ◆ инновациялық қызметтің дамуын ынталандыру тетіктерінің жоқтығы – 13%;

- ◆ жоғары салық мөлшерлемесі – 13%.

Инновациялық өнім көлемінің, сондай-ақ шығарылатын өнім сапасының артуын өнеркәсіп кәсіпорындарын инновациялық қызметтің негізгі нәтижелері деп санайды.

Кәсіпорынның инновациялық дамуын белгілі бір деңгейін ғылыми зерттеулер мен әзірленімдерге, сондай-ақ жаңа технологиялар, машиналар және технологиялық инновациялармен байланысты құралдарды, жаңа технологияларды алуға бөлінетін шығындар көлемі бойынша бағаланады.

2009–2016 жылдар арасында технологиялық инновациялар шығындары құрылымының талдауы шығындардың жалпы көлемінің 67 088,9-дан 235 501,7 млн теңгеге дейін, яғни 3,5 есе артқанын көрсетті. Технологиялық инновациялармен байланысты сатып алынған жаңа технологиялар, машиналар мен құралдардың шығындары ғылыми зерттеулер мен әзірленімдерге

жұмсалған шығыннан 2,4 есеге, ал сатып алынған жаңа технологиялардың шығындары 9,5 есеге артты [5].

Өнеркәсіп кәсіпорындарын инновациялық дамуын талдау ғылыми зерттеулер мен технологиялық инновацияларды қаржыландыру деңгейінің төмендігін, ғылым мен технологияның даму деңгейінің жеткіліксіздігін, ғылым, бизнес және өндіріс арасындағы байланыстың мүлде жоқтығын көрсетеді. Мысалы, дамыған еуропалық мемлекеттерде технологиялық инновацияларды жүзеге асыратын кәсіпорындардың үлесі 40–50%-ды құрайды, ал Қазақстанда 2016 жылы бұл үлес 4,3%-ды құрады. Ғылыми зерттеулер мен әзірленімдердің ішкі шығындары 2016 жылы ЖІӨ-ге қатысты 0,16%-ға дейін төмендеді.

Қазақстанда 2016 жылы технологиялық инновацияларды әзірлеу және енгізуді жүзеге асыратын кәсіпорындар үлесі отандық өнеркәсіп кәсіпорындарының жалпы санының 4,0%-ын құрады, бұл дамыған еуропалық мемлекеттерге тән көрсеткіштен анағұрлым төмен: Германияда – 71,8%, Бельгияда – 53,6%, Эстонияда – 52,8%, Финляндияда – 52,5%, Швецияда – 49,6%, ал Ресейде бұндай кәсіпорындардың үлесі 9,4%-ды құрады [6].

Жалпы республика бойынша 2016 жылы 2009 жылғымен салыстырғанда 2,7 есеге артты. Алайда, ғылыми зерттеулер мен әзірленімдердің ішкі шығындарының ЖІӨ-ге қатысты деңгейі төмендеді және 2016 жылы небәрі, 16%-ды ғана құрады. Бұл Ресеймен – 1,04% есе салыстырғанда төмен, орташа дамыған елдермен салыстырғанда он есе төмен (2,5–4,5%), «екінші» эшелон елдерінен – 1,5–2,5%-ға төмен [6].

Өнеркәсіп өндірісінің инновациялық дамуына жүргізілген талдау ғылыми зерттеулер мен технологиялық инновацияларды қаржыландыру деңгейінің төмендігін, ғылым мен техниканы дамыту деңгейінің жеткіліксіздігін, ғылым, бизнес және өндіріс арасындағы байланыстың іс жүзінде жоқтығын көрсетеді.

Қорыта келе, инновациялық даму тетіктері мен оның әдіснамалық базасының әлсіздігі кәсіпорындардың инновациялық белсенділік деңгейінің төмен болуының басты себептерінің бірі екендігі айтамыз.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

- 1 Ломакин В. Мировая экономика: ЖОО арналған оқулық. – 3-басылым, қайта өнд. және толық. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 758 б.
- 2 Толысбаев Б.С., Цуриков С.В. Стратегические ресурсы и организационные способности как неотъемлемый элемент инновационной стратегии и устойчивых конкурентных преимуществ компании // Научный журнал Российской Федерации. Сибирская финансовая школа. – 2012. – № 4(93). – С. 135–142.
- 3 Hurlley J. Innovation in governance and public services: Past and present. Public Money and Management, p. 27–34, 25 January 2015.
- 4 Суслов В.И. Инновационная экономика: общие положения // Алтай экономика және құқық академиясының хабаршысы. – 2015. – № 1. – Б. 15–24: <http://elibrary.ru/download/18408334.pdf>.
- 5 Промышленность Казахстана // ҚР Статистика агенттігінің Статистикалық жинағы. – 2016: // www.stat.gov.kz.
- 6 Казахстанский статистический ежегодник // ҚР Статистика агенттігінің Статистикалық жинағы. – 2016: // www.stat.gov.kz.
- 7 Загоскина А.Н. Формирование стратегии управления институтами развития (на примере ФНБ «Самрук-Казына»): экон. ғыл. канд. дис. ... авторефераты. – Алматы, 2010. – 30 б.

Аннотация

В XXI в. мировое сообщество сталкивается с инновационными вызовами, связанными с развитием высоких технологий, информатизацией, изменением содержания труда и качества рабочей силы. При этом процесс глобализации порождает как новые формы международного сотрудничества и межгосударственных отношений, так и новые противоречия, требуя новых подходов к решению политических, экономических и социальных проблем на всех уровнях их проявления. Глобальные изменения структуры экономического пространства обусловлены переходом к информационному обществу, интернационализацией и интеграцией производственного процесса, изменением роли высокотехнологичного сектора в формировании ВВП и сменой парадигмы конкурентоспособности. На современном этапе развития мировой экономики ключевым

фактором национальной и локальной конкурентоспособности однозначно определяется уровень инновационности промышленного сектора. Однако сущность проблемы эффективности инновационной деятельности состоит не столько в инструментарии и результатах экономических расчетов, сколько в поиске вариантов перспективного развития предприятия, что позволяет говорить о необходимости формирования систем оценок компонентов инновационной деятельности (инновационного потенциала, инновационного проекта) при различных вариантах развития. В статье рассматривается сущность управления инновационным развитием промышленных предприятий, его место и роль в системе экономических отношений.

Ключевые слова: инновация, экономика, знания, инновационные проекты, технология, компоненты, производство, предприятие.

Abstract

In the XXI century the world community faces the innovative calls connected with development of high technologies, information, change of content of work and quality of labor. At the same time process of globalization generates as new forms of international cooperation and the interstate relations, and new contradictions, demanding new approaches to the solution of political, economic and social problems at all levels of their manifestation. Global changes of structure of economic space are caused by transition to information society, internationalization and integration of industrial production, change of a role of hi-tech sector in formation of GNP and competitiveness paradigm shift. At the present stage of development of world economy a key factor of national and local competitiveness defines the level of innovation of industrial sector unambiguously. However, the essence of the problem of the effectiveness of innovation activity is not so much in the tools and results of economic calculations, but rather in the search for options for the long-term development of the enterprise, which makes it possible to talk about the need to create systems for assessing the components of innovation activity (innovation potential, innovation project) under different development options. In the article the essence of management of innovative development of the industrial enterprises, its place and a role in system of the economic relations is considered.

Key words: innovation, economy, knowledge, innovational projects, technology, components, production, industrial, enterprises.

Ж.Т. БЕЙСЕНБАЕВ,¹
Э.ғ.к., доцент.
М.Ж. БЕЙСЕНБАЕВА,¹
докторант.
Әл-Фараби атындағы Қазақ
ұлттық университеті¹

ШЕТЕЛДІК ИНВЕСТИЦИЯЛАР: ТАРТУ МЕН ТИІМДІ ҚОЛДАНУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Андатпа

Мақалада шетелдік инвестицияларды тарту және пайдалану мәселелері қарастырылады. Қазақстан Республикасының тәуелсіздігінің алғашқы жылдарында мұнай-газ секторының басты нәтижелерінің бірі оның өндірістік әлеуетін дамыту және болашақта айтарлықтай прогрессті қамтамасыз ету болып табылады. 2010–2015 жылдары Қазақстандағы тікелей шетелдік инвестициялар түсімдердің көлемі 50 млрд АҚШ долларынан асты. Қазіргі кезде Қазақстанда жүзеге асырылып жатқан инвестициялық процесстер экономикалық дамуымыздың негізгі алғышартына айналып, еліміздегі реформаларды табысты іске асырудың басты себебі болып отыр. Мемлекет басшысының тапсырмаларын орындау нәтижесінде Қазақстан Республикасының Үкіметі күрделі мұнай-газ жобаларын іске асыру, мұнай өндіруші компанияларды жекешелендіру, еліміздің экспорттық мүмкіндіктерін айтарлықтай кеңейту, мұнай шығаратын компанияларды қайта құру, Қашаған мұнай кен орындарын ашу және басқа да операцияларды жүргізу арқылы ресурстық базаны кеңейту үшін белгілі мұнай компанияларынан қаржы тартуға қол жеткізді. Қазақстан шетелдік инвесторлар үшін іскерлік климаттың негізгі параметрлері бойынша тартымды нарық болып саналады. Республикада үлкен нарықтық әлеует, мол табиғи және еңбек ресурстары бар. Мұнай сатудан Қазақстан айтарлықтай қаржылық кіріс алады. Мұнай өнімдерінің сапасын жақсарту мұнай өнімдерінің спектрін кеңейтеді, олардың бәсекеге қабілеттілігін едәуір арттырады, бұл экономиканың көптеген секторларында жұмыспен қамту нарығына үлкен әсер етеді.

Тірек сөздер: инвестициялар, әлеует, инвестициялық климат, экономикалық ынтымақтастық, салалар, құрылым, ресурстар, реформалар, қайта құру, мұнай кен орны.

Біз өңдеуші секторы туралы айтатын болсақ, жағдай төмендегідей. Біз білетіндей 1998–1999 жылдар азиялық және ресейлік экономикалық дағдарыстардың жылдары ретінде тарихқа енді. Осы кезеңде Қазақстанның өңдеуші өнеркәсібінде (тиісінше 102 және 170 млн АҚШ доллары) шетелдік инвестициялардың ең кіші ағыны болды. Дағдарыстан кейінгі кезеңде және Қазақстан Республикасында шетелдік инвестициялардың тұрақты өсу үрдісінде экономикалық өсу басым болды: 2012 жылдан 2015 жылға дейін өңдеу секторында жыл сайын орта есеппен 70%-ға арта отырып, 2,7 миллиардтан астам АҚШ доллары тартылды.

Жалпы алғанда, 2007 жылы қаңтар–желтоқсанда негізгі капиталға инвестициялар 3,2342 трлн теңгені құрады, бұл 2006 жылмен салыстырғанда 8,2%-ға артық.

Жақын арада басым мәселелерге қазақстандық секторда Каспий теңізінің ресурстарын дамыту, оңтүстікте мұнай операцияларын ресурстық базасын ұлғайтуға отандық мұнай өндіру кәсіпорындарының тиімді тиеу және мұнай-газ жобаларына отандық кәсіпорындар мен қаржы институттарының қатысуымен өсуін қамтамасыз ету болып табылады.

Республикалық бұқаралық ақпарат құралдары және мамандандырылған басылымдар Қазақстанда Мұнай-газ туралы үнемі шикі мұнай өндіру статистикасын жариялаған. Олардың талдауынша шетелдік компаниялардың мұнай өндіру үлесі 80% астам есепте екенін көрсетеді.

Республиканың жер қойнауының мұнай келісім-шарт аумағында шаруа кім екеніне қарамастан, оның меншігі болып табылады. Және ол толығымен табиғи нәрсе, болашақта ол тауарға айналады. Бүгінгі таңда, елімізде өндірілген мұнайдың шамамен 20% отандық МӨЗ-ге келеді.

Бүгін жер қойнауын пайдаланушылардың 440 келісім-шарты болып табылады, әрқайсысының өз қарқыны бар, онда дәйекті алымдарды төлеу, бірақ олардың әрқайсысының салық төлеуде әр түрлі құқықтық өрісі бар.

Мұнай және оның экспортынан Қазақстан елеулі қаржылық түсім, отандық кәсіпорындардың жүктелуін алады және экономиканың көптеген секторларында жұмыспен қамтуды арттырады [1, б. 34].

Келісім-шарттар ережелеріне және тараптардың мүдделерінің тепе-теңдігін қалпына келтіру тұрғысынан өзгерістер енгізуді түсіндіру ережелері және келісім-шарттардың өздері – бұл заң ретінде көзделген табиғи процесс болып табылады. Қазақстан Үкіметі келісімшарттарды «жалпы» қайта қарау туралы мәселені ешқашан көтермеді. Сонымен қатар, тек республиканың мүддесіне негізделген мәселені де. Мұнай компанияларымен келіссөздер арқылы заңнамалық базаны шешуді, оның ішінде отандық мұнай өңдеу зауыттарын жүктеу мәселесін, соның ішінде кеңінен таралған барлық мәселелер Қазақстан Республикасының заңнамасына, сондай-ақ нақты келісім-шарттардың ережелеріне сәйкес болып табылады.

Жаңа келісім-шарттар жасасу кезінде отандық МӨЗ мұнай жеткізілімі туралы мәселе ескеріледі. Олардың негізгі шарты біздің кәсіпорынға сот барысында өндірістің 100% және өнеркәсіптік пайдалану үшін 20%-дан кем емес өнімді қамтамасыз ету болып табылады.

Мұнай өнімдерінің сапасын жақсарту мұнай өнімдерін ауқымын кеңейту, сайып келгенде, олардың бәсекеге қабілеттілігін және мұнай бағасын қамтамасыз етеді. МӨЗ өздері экономикалық тиімділігін арттыру мақсатында, мемлекеттік қайта құру міндетін қойды.

Проблемалық мәселелерді ең оңтайлы шешу өзекті заңнамалық, сондай-ақ оларға келісілген өзгерістер мен толықтырулар енгізу арқылы келісім-шарттар тараптарының мүдделерін теңестіретін бастамалар болып табылады.

Нәтижелер мен ұсыныстар. Энергетика және минералдық ресурстар министрлігі мұнай мен газ секторында қызмет көрсету мемлекеттік реттеу тетіктерін бойынша жұмыс жүргізуде. Сонымен қатар, заң жобасында мұнай және газ тұрақты даму және экономиканың шектес салаларының негізгі бағыты Республиканың Каспий теңізінің қазақстандық секторын дамыту тұжырымдамасы болып табылады.

«Sensation Қашаған» республиканың экономикалық саясатын, сондай-ақ Қазақстан геологтарының кеңестік жұмыстарын қамтамасыз етті. Қазақстанның Каспий қайраңын игеру отандық инвесторлар үшін келешегі оң болып табылады және ол Қазақстан Республикасы Президентінің тиісті бұйрықтарымен тіркелген [2, б. 2].

Біздің еліміздің әлемдік нарыққа қазақстандық мұнай экспортының бар нұсқаларын жүзеге асыру перспективалары көптеген факторларға байланысты.

Экспорттық маршруттарын жоспарланған облыс, саяси және экономикалық тұрақтылық проблемалық мәселе болып табылады. Бүгінгі күні, ең перспективалы және іс жүзінде мұнай үшін жаңа экспорттық бағытты жүзеге асыру Каспий Құбыр Консорциумы болып табылады.

Салық реттеудің либералды стратегиясы қазірдің өзінде бұрынғы Кеңес Одағында бизнесті жүргізу үшін Қазақстан ең жайлы ел болды. Мысалы, Ресейде 2014–2015 жылдардан бастап, жұмыс істейтін адамдар үшін бірыңғай табыс салығы 13%-ға белгіленген болса, Қазақстанда ставка 10%-ға енгізілді. Қосылған құн салығы (ҚҚС) бірте-бірте 2011%-ға дейін қысқартылды, ал 2017 жылы 12%-ға деңгейіне жетеді деп күтілуде. Бұрын бұл жылы ол 7–20%-дан 5–13%-ға дейін жұмыс берушілер үшін әлеуметтік салық шкаласы қайта қарау туралы белгілі болды.

Жалпы болып жатқанды түсіну үшін, Қазақстанда салық климаты көптеген келісім-шарттар басты секторында эксклюзивті шарттар, әсіресе, ірі кәсіпорындардың инвестициялары үшін бастапқыда ыңғайлы екенін атап өткен жөн. Мысалы, Қазақстандағы Ресей шикізат аударымдарды айтарлықтай бөлігін құрайтын, мұнай және газ экспорты бойынша ешқандай баж болмады. Пайдалы қазбаларды өндіру бойынша салық (табиғи жалдау) бойынша роялти алынды, 2011 жылдан кейін тауар келісім-шарттары жасалды. Ұзақ уақыт бойы Компанияның шикізат секторы экспорттаушылар үшін қалыпты ҚҚС қайтаруда пайдаланылады. Нәтижесінде, мысалы, «СНПС–Ақтөбемұнайгаз» жалпы салық ауыртпалығы 2014 жылы 16,1%-дан 2013 жылы 36,1%-ға дейін төмендеді. «Петро Қазақстан» АҚ осы кезеңімен салыстырғанда бұл көрсеткіш 26,8%-дан 21,4%-ға дейін төмендеді. Қазірдің өзінде жұмсақ бойынша жалпы ырықтандыру, тау-кен компаниялары үшін жиі эксклюзивті ережелер тарихы аяқталғаны туралы стратегиялық тәуелді ең ірі кәсіпорындар кем дегенде салық төлеуді бастау фактісін әкелді.

Мысалы, ҚР Парламенті Мәжілісінің бақылау комитетінің ақпаратына сәйкес, Кармет-комбинаттың салық ауыртпалығы 2014 жылы 2,5% ғана, ал 2010 жылы тек 5,9% деңгейінде болды. Әлбетте, бұл жағдай ірі кәсіпорындардың жоғары шығындарды көрсету мүмкіндігіне ие болу фактісі байланысты болды. Бизнес салық салу параметрлерін бақылау жер қойнауын пайдаланушыларға мүмкіндік берілген, мысалы, салық салу базасы роялтиді азайтады.

Жалпы алғанда, Қазақстандағы салық климаты, әсіресе ірі кәсіпорындар мүмкіндігі елімізде ірі шетелдік инвесторларды өз жобаларын орналастыруына соншалықты ыңғайлы болғандықтан, қазір шикізаттан басқа секторларда да күресіп жатыр. 2012 жылы ғана, инвестициялар арқылы екі мега-жоба елімізде орналастырылған: шыны өндіру германиялық «Stenert» және британдық «Pilkington» бар. Қазақстанда шетелдік инвесторлар 2012 жылы цемент зауыттарын салып, химия өнеркәсібіне келді. Көріп отырғандарыңыздай, біздің либералды салықтық реттеу бизнес-моделін дамыту үшін ыңғайлы әсер етті.

Бірақ соңғы жылдары салық жүйесінде байқалған екінші үрдіс, дәл қарама-қарсы бағыт болып табылады. Бұл жолы ең алдымен шикізат экспорттаушы кәсіпорындар үшін, нормативтік құқықтық актілерді қатаңдату түбегейлі болып табылады. 2014 жылдан бастап экспортталатын шикі мұнайға рента салығы енгізілді, содан кейін мемлекеттік жобаларға тауар акцияларын сатып алуға басым құқығын алған жер қойнауын пайдаланушылар туралы заңға енгізілген түзетулерді қабылдады. 2012 жылдың соңында, «Жер қойнауы туралы» және «Мұнай туралы» заңға тікелей соңғы түзетулер қабылданғаннан кейін қарауға немесе бұрын қабылданған келісім-шарттар күшін жою және өнімді бөлу туралы келісім (ӨБК) мүмкіндігін қамтамасыз ететін, тұтас блоктан тұратын жаңа салық бастамаларды болды. Жаңа талаптарды қабылдаған түзетулер жаңа келісім-шарттарға ғана емес, сонымен қатар ескі келісім-шарттарға қолданылуы мүмкіндігімен маңызды. Атап айтқанда, мемлекет есептеу тәртібін өзгертуге және роялти ставкаларын ұлғайту үшін ұсынды және экспорттаушылар жоғары өндіріске ұшыраған өнімдерге ҚҚС қайтаруды атап өтті. Ал 2013 жылдың қаңтарында Қазақстан кәсіпорындарындағы барлық салық жеңілдіктерін алып тастау туралы ұсыныстар болды [3, б. 24].

Қорытынды. Сонымен қатар, осы қатайтудың барлығымен бизнестің мемлекеттің толығымен ағымдағы салық заңнамасын бұзу фактілері туралы компаниялардан сұрауға дайын екенін айқындайтын белгілер болды.

Шетелдік инвесторлардың қатысуымен соңғы сот талқылауы фондында, осы болып жатқандардың көпшілігі түсініксіз көрінді. Шетелдік баспасөз беттерінде Қазақстан үкіметіне келмегейтін «ресурстық ұлтшылдық» айыптау болды. Алайда, Қашаған жобасының төңірегіндегі жанжал жағдайды табысты қаралғаннан кейін, келіссөздер нәтижелері, консорциум қатысушыларының кейбіріне белгілі болды, бірақ осы шиеленісті сәл жеңілдетті, атап айтқанда, америкалықтар, жобада Қазақстанның үлесін кеңейтуге өте риза болмады. Соңғы инновацияларға қатысты, инвесторлар сұрағы – бір жағынан мемлекеттік салық ережелерін жұмсартуды жалғастыруда, және басқа жағынан – көптеген жылдар бойы қол сұғуға қатысты салықтардың негізгі позициялары мен шарттары бірқатар қатаңдату бағытында өзгетуде. Кейбір басылымдардың беттерінде, «Wall Street Journal-дың» желтоқсандағы санында мәселе ретінде, Батыс сарапшылары «Қазақ елін алымдар мен келісім-шарттары бар «қос ойын» деп, бұл «тұрақты инвестициялық климаты бар ел ретінде Қазақстан беделіне кір келтіруде»-дейді. Жалпы, мұнда шетелдіктерді түсінуге болады. Салық реттеу осы екі мүлдем қарама-қарсы желілері үшін шын мәнінде мағыналы көрінуі мүмкін [4, б. 13].

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

- 1 Қазақстан Республикасының Заңы 28 ақпан, 1997 жылғы «Тікелей инвестицияларды мемлекеттік қолдау туралы». – Алматы: Жеті Жарғы, 1997.
- 2 Назарбаев Н.Ә. Қазақстан–2030. Барлық қазақстандықтардың өркендеуі, қауіпсіздігі мен әлауқаты. Қазақстан халқына Президенттің Жолдауы. – Алматы: Білім, 1998. – 96 б.
- 3 Нұрланова Н.К. Қазақстан экономикасына инвестициялар қалыптастыру: стратегиялар мен механизмдері. – Алматы: Ғылым, 1999.
- 4 Сәрсембаев М.А. Сыртқы экономикалық қызметті құқықтық реттеу. – Алматы: Ғылым, 1997.

Аннотация

В статье рассматриваются проблемы привлечения и использования иностранных инвестиций. В первые годы независимости Республики Казахстан в нефтегазовом секторе одним из основных результатов является развитие его производственного потенциала и обеспечение значительного прогресса в дальнейшем. В 2010–2015 гг. объем поступлений прямых иностранных инвестиций вырос до 50 млрд долларов. В настоящее время инвестиционные процессы, осуществляемые в Казахстане, являются основными предпосылками экономического развития, первопричиной успешного осуществления реформ, проводимых в стране. В результате выполнения поручений президента правительству Республики Казахстан удалось привлечь средства известных нефтяных компаний на реализацию сложных нефтегазовых проектов, осуществляя приватизацию нефтедобывающих компаний, значительное расширение экспортных возможностей страны, реконструкцию нефтедобывающих компаний, расширение ресурсной базы путем открытия месторождений нефти Кашаган и других операций. Казахстан считается привлекательным рынком для зарубежных инвесторов по самым базовым параметрам делового климата. В республике имеется крупный рыночный потенциал, изобилие природных и трудовых ресурсов. От продажи нефти Казахстан получает значительные финансовые доходы. Повышение качества нефтепродуктов позволит расширить ассортимент нефтепродуктов, значительно увеличить их конкурентоспособность, что окажет большое влияние на рынок занятости во многих секторах экономики.

Ключевые слова: инвестиции, потенциал, инвестиционный климат, экономическое сотрудничество, отрасли, структура, ресурсы, реформы, реконструкция, месторождения нефти.

Abstract

The article considers the problems of attracting and using foreign investments. One of the main results in the oil and gas sector in the first years of independence of the Republic of Kazakhstan is the development of its production potential and ensuring significant progress in the future. In 2010–2015 the volume of foreign direct investments increased to \$ 50 billion. Currently, investment processes in Kazakhstan are the main prerequisites for economic development, the primary reason for the successful realization of reforms taking place in the country. As a result of fulfilling the president's instructions the government of the Republic of Kazakhstan managed to attract funds from well-known oil companies to realize complex oil and gas projects, carry out privatization of oil producers, expand the country's export capabilities, reconstruct oil companies, expand the resource base by discovering Kashagan oil fields and other operations. Kazakhstan is an attractive market for foreign investors in the most basic parameters of the business climate. In the republic there is a large market potential, abundance of natural and labor resources. Kazakhstan gets significant financial returns from the sale of oil. Improving the quality of oil products will expand the range of petroleum products, significantly increase their competitiveness, which will have a big impact on the employment market in many sectors of the economy.

Key words: investments, potential, investment climate, economic cooperation, fields, structure, resources, reforms, reconstructions, oil-fields.

ИНТЕГРАЦИЯ НАУКИ, ОБРАЗОВАНИЯ И БИЗНЕСА: ИССЛЕДОВАНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА И ПЕРСПЕКТИВЫ ТРАНСФОРМАЦИИ В КАЗАХСТАНЕ

Аннотация

В настоящее время казахстанское образование находится на этапе модернизации, одним из важнейших направлений которой является создание интеллектуально-инновационного кластера, включающего исследовательские, инновационно-предпринимательские университеты, бизнес-сообщества и передовые производства. Интеграция науки, образования и производства является одним из самых важных условий для вхождения Казахстана в число 30 самых развитых государств мира. Статья посвящена исследованию зарубежного опыта интеграции науки, образования и бизнеса, а также перспективам трансформации в Республике Казахстан. Подробно рассматриваются различные модели США, Японии, Европейского союза. Характеризуются виды моделей и выделяются их особенности на примерах различных зарубежных университетов, приводятся данные об их влиянии на социально-экономическое развитие. Анализ мирового опыта свидетельствует о наличии различных форм взаимодействия науки и бизнес-сообщества, таких, как технопарки, технополисы, исследовательские университеты, бизнес-инкубаторы, инновационно-предпринимательские вузы. Апробированные модели интеграции жизнеспособны и перспективны. Особое внимание уделяется проблемам и перспективам использования данного зарубежного опыта в Республике Казахстан. В статье рассматривается необходимость дальнейшего расширения интеграции с учетом специфики национальной экономики и уровня социально-экономического развития региона, в том числе путем создания предпринимательских университетов, направленных на увеличение региональной инновационной активности.

Ключевые слова: интеграция, наука, образование, бизнес, модели, трансформация, исследовательская деятельность, инновационно-предпринимательский университет.

В настоящее время казахстанское образование находится на этапе модернизации, одним из важнейших направлений которой является создание интеллектуально-инновационного кластера, включающего исследовательские, инновационно-предпринимательские университеты, бизнес-сообщества и передовые производства.

Президент Республики Казахстан Н.А. Назарбаев в своем Послании народу Казахстана от 31 января 2017 г. отметил, что «...важным условием становления новых индустрий является поддержка инноваций и быстрое внедрение их в производство...» [1].

В Государственной программе развития образования и науки Республики Казахстан на 2011–2020 гг. интеграция науки, образования и производства, создание условий для коммерциализации продуктов интеллектуальной собственности и технологий признаны одними из приоритетных направлений развития экономики [2].

Усиливающаяся роль университетов определяет следующие актуальные проблемы: изменение философии, миссии, организационной структуры, определение форм и методов образовательного процесса, содержания образования, а главное – формирование в них будущих конкурентоспособных специалистов.

Интеграция науки, образования и бизнеса является основой инновационного развития любой страны, а также решающим фактором формирования и роста конкурентоспособности национальной экономики. Стремительное развитие наукоемких производств, сокращение циклов обновления промышленного оборудования и переподготовки кадров, ускорение внедрения инновационных научных разработок в массовое производство – все это предъявляет новые требования к науке, образованию и бизнесу: естественно, они не могут больше эффективно развиваться и адаптироваться к изменениям изолированно друг от друга. Вследствие этого формируются интеграционные процессы, включающие взаимодействие между их субъектами. Эти связи являются длительными и обширными, обуславливаются многообразием форм интеграций на примере зарубежных университетов.

Большинство ведущих вузов мира в течение многих десятилетий тесно работают с крупнейшими корпорациями. На базе таких университетов открыты исследовательские лаборатории, в

которых решаются четко сформулированные конкретные проблемы. Решение таких задач стимулирует возникновение того самого «инновационного конвейера», который сегодня двигает вперед ведущие экономики мира. Большинство университетов с научными традициями ведут исследования мирового уровня в десятках отраслей и множестве различных направлений одновременно. Это такие университеты США, как Калифорнийский университет в Беркли, Массачусетский технологический институт, Техасский университет, Стэнфордский университет, Манчестер метрополитен-университет и другие. Например, Массачусетский технологический институт имеет связи приблизительно с 300 корпорациями (более половины из них – крупнейшие корпорации США). Для исследовательских университетов характерна множественность источников финансирования: федеральный и местный бюджеты, гранты, благотворительные и попечительские фонды, бизнес, доходы от учебной, исследовательской, производственной и консультационной деятельности. Так, в США на федеральное правительство приходится 13,3% всех финансовых ресурсов, на правительство штатов – 30,3%, на местные органы власти – 2,7%, на частный сектор – 4,9%, студентов – 33,1%. Еще 15% средств в бюджет высшей школы относят сами вузы за счет своих фондов и доходов. [3]

Наиболее ярким примером сотрудничества бизнеса с наукой могут выступать технопарки, заключающие в себе важнейший интеграционный процесс науки, образования и производства. Технопарк является основой венчурного бизнеса, способствует непрерывному формированию нового бизнеса и его поддержке. Основным интенсивным фактором развития венчура можно считать высококачественный человеческий капитал. Основными преимуществами венчурного бизнеса выступают гибкость, подвижность, способность мобильно переориентироваться, изменять направления поиска, быстро улавливать и апробировать новые идеи. Венчурный метод организации исследований позволяет максимально использовать потенциал научных кадров и защитить их от потерь на стартовых участках инновационного процесса. Однако рынок институционального венчурного капитала в нашей стране находится на стадии формирования. Если сравнить его с западными рынками, то в настоящее время отсутствуют правовые формы организации венчурных фондов в их классическом понимании с четким разделением прав, обязанностей и ответственности между управляющими и инвесторами таких фондов, а также отсутствуют определенные налоговые льготы для стимулирования развития частных венчурных фондов внутри страны.

Бурное развитие научных парков в Европе началось лишь в конце XX в., в 1980-е гг., а первыми научными парками стали Исследовательский парк Heriot-Watt University, Эдинбург; Научный парк Trinity College, Кембридж; Louvain-la-Neuve University, Бельгия и другие. Сдача земли в аренду собственникам наукоемких фирм являлась основным видом деятельности данных парков [4].

В 1980-х гг. научные парки стали создаваться в Бразилии, Индии, Малайзии, а сегодня – и в странах Восточной Европы, СНГ и Китае. В настоящее время в мире насчитывается около 400 научных парков, а множество других находятся на стадии создания.

Например, за двадцать пять лет развития в Китае было создано 52 сервисных центра технологических инноваций, 30 из которых – национальные центры; сформирована многоуровневая сеть технологических рынков и сервисных инкубационных центров, охватывающую всю страну.

Японская модель «научных парков» предполагает строительство «технополисов», сосредоточивающих научные исследования в передовых и пионерных отраслях и наукоемкое промышленное производство. Проект «Технополис» – проект создания технополисов был принят к реализации в 1982 г. К примеру, в 35 милях к северо-востоку от Токио расположен «Научный город» Японии Цукуба. В нем живут 215 389 человек, работающих в 50 государственных исследовательских институтах и 2 университетах. В Цукубе находятся 30 из 98 ведущих государственных исследовательских лабораторий Японии, что делает этот городок одним из крупнейших научных центров мира [5].

В целом можно выявить следующие модели интеграции:

1) «исследовательские университеты» – отличительная особенность в том, что в их рамках новшества разрабатываются только до стадии технического прототипа;

2) «технопарки» – своеобразные фабрики по производству средних и малых рискованных инновационных предприятий, в основном учредителями являются университеты, технические и иные вузы, научные и конструкторские учреждения;

3) «бизнес-инкубаторы» – организации, занимающиеся поддержкой проектов молодых предпринимателей на всех этапах развития: от разработки идеи до ее коммерциализации;

4) «технополисы» – научно-технические комплексы, состоящие из исследовательских лабораторий, венчурных, внедренческих, крупных промышленных, посреднических и других компаний, занимающихся разработкой, внедрением и производством современной продукции, разновидность свободной экономической зоны, наукограда;

5) инновационно-предпринимательские университеты – позиционирование университета в качестве драйвера формирования экономики знаний (англ. knowledge based economy), основное внимание уделяется организации трансфера результатов интеллектуальной деятельности в экономику и содействие разработке инновационного продукта, в том числе через уже налаженные отношения с институтами развития и мировыми лидерами высокотехнологичных и R&D индустрий.

Таким образом, изучение зарубежных моделей интеграции науки, образования, производства и бизнеса показывает, что в качестве ядра движущего «прогресса» выступают университеты, при этом данный процесс в зарубежных университетах складывался на протяжении долгих лет.

За последние годы в Республике Казахстан были сделаны определенные шаги в направлении интеграции науки, образования, производства и бизнеса. В настоящее время на территории нашей страны действуют более 10 технопарков, национальных и региональных, более 5 исследовательских, более 3 предпринимательских университетов. 60% технопарков располагается в таких городах, как Астана, Алматы, Атырау и Караганда, остальные функционируют в средних и малых городах – Усть-Каменогорске, Уральске и Степногорске. В Казахстане имеются все базовые законодательные документы, которые могут обеспечить развитие инновационной экосистемы в стране в целом, в том числе Гражданский, Налоговый и Предпринимательский кодексы Республики Казахстан, Закон Республики Казахстан «О коммерциализации результатов научной и (или) научно-технической деятельности» (от 31 октября 2015 г. № 381–V).

Однако анализ деятельности научных организаций в Республике Казахстан показывает, что большинство проектов по разработке инновационной продукции являются инициативными разработками, а не региональными или научно-техническими заказами, т.е. разработчики сами изобретают какой-либо продукт и в последующем вынуждены искать ему применение и находить покупателей этих изобретений. Между тем государственный заказ, в свою очередь, не связан напрямую с потребностями бизнеса и определяется государственными органами самостоятельно.

Статистические данные Казахстана по затратам на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) показывают их незначительность и стабильность (0,14% от ВВП). В мировом сопоставлении финансирование инноваций и НИОКР в Казахстане находится на низком уровне. Это наглядно показано на рисунке 1 (стр. 223).

К примеру, средний годовой бюджет одного университета на НИОКР и коммерциализацию составляет около 300 млн долларов. В университете Джонса Хопкинса в 2016 г. на эти цели направляется более 2,1 млрд долларов США (лидер в США), Университете Мичигана – 1,3 млрд долларов, Университете Висконсина – 1,17 млрд долларов, Университете Вашингтона – 1,1 млрд долларов, Стэнфордском университете – 0,9 млрд долларов [7].

Государственные затраты Министерства образования и науки Республики Казахстан (МОН РК) и Министерства по инвестициям развитию Республики Казахстан (МИР РК) составляют около 130 млн долларов в год, что несравнимо даже с зарубежными вузами [7]. Это влияет на качество, масштабы и уровень результатов проведенных НИОКР.

Затраты на НИОКР в основной своей массе направлены на поддержку исследовательских работ и не оказывают существенного влияния на технологическую модернизацию предприятий и, соответственно, производство инновационной продукции в краткосрочном периоде.

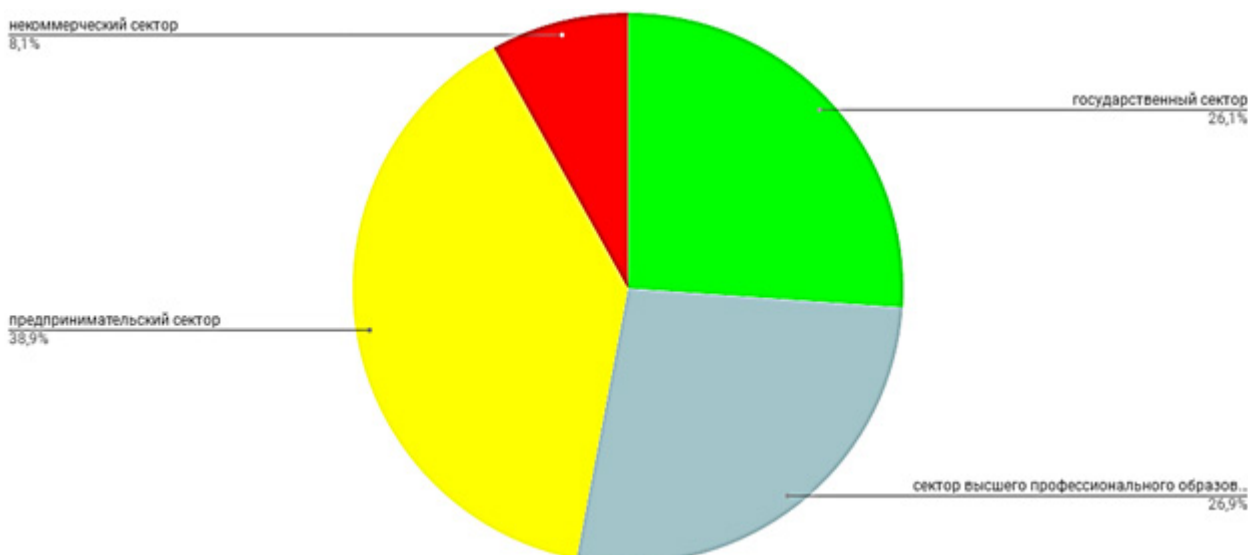


Рисунок 1 – Структура затрат за 2016 г. на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы по источникам финансирования

Примечание – Составлено автором на основе источника [6].

Однако для того чтобы в долгосрочной перспективе государство смогло получить эффект от сегодняшних инвестиций в НИОКР в виде собственных инноваций, важнейшей задачей технологической политики сегодня является создание необходимой системы коммерциализации результатов научно-технической деятельности в виде мер стимулирования, инфраструктуры, инструментов поддержки.

В 2011 г. в Республике Казахстан создано 9 офисов коммерциализации совместно со следующими НИИ и университетами:

- ♦ АО «Институт органического катализа и электрохимии им. Д.В. Сокольского»;
- ♦ РГКП «Западно-Казахстанский аграрно-технический университет им. Жангир-хана»;
- ♦ РГКП «Карагандинский государственный университет им. академика Е.А. Букетова»;
- ♦ АО «Алматинский технологический университет»;
- ♦ РГКП «Южно-Казахстанский государственный университет им. М. Ауэзова»;
- ♦ РГКП «Институт биологии и биотехнологии растений»;
- ♦ РГКП «Восточно-Казахстанский государственный университет им. С. Аманжолова»;
- ♦ РГП на ПХВ КазНУ им. аль-Фараби «Научно-технологический парк»;
- ♦ РГКП «Карагандинский государственный технический университет» [7].

Таким образом, повышение инновационной активности и усиление интеграции науки, образования и бизнеса в Республике Казахстан должно способствовать обеспечению профессиональной подготовки компетентных и конкурентоспособных специалистов для всех отраслей национальной экономики. К сожалению, большинство работодателей не удовлетворены качеством подготовки специалистов, выпускаемых вузами. Образовательные программы не всегда отвечают ожиданиям работодателей и не соответствуют потребностям экономики.

Хотелось бы отметить и такую проблему, как «кризис заказчика», когда бизнес не может поставить перед наукой крупные проблемы. Государство предлагает стратегию, очерчивает направления, по которым должна двигаться интегрированная система национальной экономики и науки, а конкретизировать стратегию должен бизнес. Бизнес должен ясно обозначить свои потребности в инновациях, сформировать пул внутриотраслевых потребностей, ранжированных по приоритетности.

Системной мерой, которая могла бы стимулировать взаимодействие вузов и производства в научно-технической сфере, может быть создание налоговых условий, которые давали бы бизнесу выгоды от сотрудничества с университетами.

Кроме того, очень важно университетам внести коррективы в образовательную деятельность. С одной стороны, это требования к профессорско-преподавательскому составу, чтобы у ученых появились реальные возможности и стимулы заниматься научными исследованиями, с другой – скорейшее освоение вузами новых направлений широкой подготовки специалистов в области управления инновационными процессами и коммерциализации технологий.

В связи с этим многие из отечественных вузов начали трансформацию своей деятельности. Так, например, Назарбаев Университет, открытый в столице Казахстана летом 2010 г., уже становится в этом смысле национальным брендом отечественного высшего образования, сочетая в себе преимущества проверенной десятилетиями национальной системы образования и лучшей мировой научно-образовательной практики. Но, кроме Назарбаев Университета, у нас есть целый ряд успешных университетов, где с 2014 г. прошел процесс институционального преобразования. Прошли через слияние научного потенциала КазНТУ им. К. Сатпаева и научно-исследовательские институты национального научно-технологического холдинга «Парасат», КазНУ им. аль-Фараби и НИИ «Ғылым ордасы», Казахский национальный аграрный университет и АО «КазАгроИнновация», Казахский агротехнический университет им. С. Сейфуллина и Национальный центр биотехнологии.

Частные вузы становятся предпринимательскими. Можно отметить университет «Туран», который одним из самых первых осуществляет динамичный переход на новый уровень – инновационно-предпринимательский, на базе вуза открыт и действует бизнес-инкубатор. В университете разработана стратегия развития на 2016–2020 гг., «Дорожная карта трансформации университета «Туран» в инновационно-предпринимательский университет», налажено сотрудничество с Ассоциацией тройной спирали. Проводятся различные бизнес-форумы и международные конференции.

Исследование зарубежного опыта интеграции образования, исследовательской деятельности и производства показало, что апробированные модели интеграции жизнеспособны и перспективны. В Республике Казахстан уже сейчас есть позитивные сдвиги, созданы все предпосылки для успешной реализации интеграции науки, образования и бизнеса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность». – Астана, 31 января 2017 г.
- 2 Государственная программа развития образования и науки Республики Казахстан на 2011–2020 годы.
- 3 Martin T. The University at the End of the Twentieth Century and Trends Toward Continued Development. Tradition and Reform of the University under an International Perspective. Ed. Hermann Rohrs. – N.-Y.: Berlag Peter Lang, 1999. – P. 323–337.
- 4 Walter R. Themes // A History of the University in Europe. Vol. II: Universities in Early Modern Europe. Ed. Hilde de Ridder-Symoens. – New York: Cambridge University Press, 1996. – P. 3–42.
- 5 Неборский Е.В. Модели интеграции образования, науки и бизнеса в университетах США, Европы и Японии // Проблемы современного образования. – 2011. – № 1. – С. 48–59.
- 6 Официальный сайт Агентства Республики Казахстан по статистике: <http://stat.kz>.
- 7 АО «Национальное агентство по технологическому развитию»: <http://natd.gov.kz/>.

Андатпа

Бүгінде Қазақстан білім жүйесі жаңғыру сатысын бастан кешіруде. Осы жаңғыру үрдісінің ең маңызды бағыттарының бірі – ғылыми, инновациялық-кәсіпкерлік жоғары оқу орындарды, бизнес-қоғамдастықтар мен озық салаларды қамтитын зияткерлік-инновациялық кластерді құру. Ғылым, білім мен өндірісті біріктіру – Қазақстанның әлемдегі ең дамыған 30 елдің қатарына кіруі үшін ең маңызды шарттардың бірі. Мақала ғылым, білім мен бизнесті интеграциялаудың шетелдік тәжірибесін, сондай-ақ Қазақстан Республикасындағы мүмкін өзгерістердің келешегін зерделеуге арналған. АҚШ, Жапония, Еуропалық Одақтың түрлі модельдері егжей-тегжейлі қарастырылған. Еңбекте модельдердің әр түрлі түрлері сипатталады және олардың ерекшеліктері шетел университеттерінің мысалдарында көрсетіледі. Сондай-ақ олардың әлеуметтік-экономикалық дамуына әсері туралы деректерге көңіл бөлінеді. Әлемдік тәжірибені талдау нәтижесінде технопарктер, технополис,

зерттеу университеттері, бизнес-инкубаторлар және инновациялық-кәсіпкерлік университеттер сияқты ғылым мен бизнес қауымдастық арасындағы өзара әрекеттестіктің әр түрлі нысандарының бар екендігі дәлелденеді. Бекітілген интеграциялық модельдер өздерінің өміршеңдігін және сәтті жалғасуға деген әлеуетін көрсетіп үлгерген. Қазақстан Республикасында осындай шетелдік тәжірибені пайдаланудың қиындықтары мен болашақ мүмкіндіктеріне ерекше көңіл бөлінеді. Мақалада ұлттық экономиканың ерекшелігін ескере отырып интеграцияны әрі қарай кеңейту қажеттілігі талқыланады. Осы бағытта дамудағы аймақтың әлеуметтік-экономикалық даму деңгейіне ерекше мән беріледі. Соның ішінде аймақтық белсенділікті арттыруға бағытталған кәсіпкерлік жоғары оқу орындарын құру арқылы дамыту мәселесі егжей-тегжейлі қарастырылған.

Тірек сөздер: интеграция, ғылым, білім, бизнес, үлгілер, трансформация, зерттеу қызметі, инновациялық-кәсіпкерлік университет.

Abstract

Today the education in Kazakhstan is experiencing modernizational process. One of the most important directions of this process is the creation of an intellectual-innovative cluster which includes foundation of research, innovation-entrepreneurial universities, business communities and advanced manufactures. For Kazakhstan one of the effective solutions to be included into list of the most developed 30 countries of the world is implementation of integration of science, education and production. The article is devoted to the study of foreign experience of integration of science, education and business, as well as the prospects of transformation in the Republic of Kazakhstan. Various models of the USA, Japan, the European Union are considered in detail. The types of models are analyzed and their features are identified on basis of the experience of various foreign universities. Furthermore, their impact on socio-economic development is presented. The analysis of world experience presents the existence of various forms of interaction between science and the business community, such as technological parks, techpolis, research universities, business incubators, and innovative entrepreneurial universities. Tested models of integration proved their viability and perspectives. Particular attention is paid to the problems and prospects of application of foreign experience in the Republic of Kazakhstan. The article considers the necessity of further expansion of integration taking into account the features of the national economy and the level of social and economic development of the region, creating entrepreneurial universities aimed at increasing regional innovational activity.

Key words: integration, science, education, business, models, transformation, research activities, innovation-entrepreneurial university.

Т.П. ПРИТВОРОВА,¹
д.э.н., профессор.
М.П. АЯГАНОВА,²
докторант.
Карагандинский государственный
университет им. академика Е.А. Букетова.¹
Карагандинский экономический
университет Казпотребсоюза²

ТИПОВЫЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ В СОЦИАЛЬНОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ КАЗАХСТАНА

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы типирования бизнес-моделей в социальном предпринимательстве. Авторами сформированы типовые бизнес-модели на основе синтеза типичной структуры бизнес-модели (что, кто, как, почему) и инклюзивной бизнес-модели, которая определяет ее содержание как включенность целевых групп в цепочку создания стоимости и конечный продукт (или услугу). Элементы моделей с участием целевых групп могут иметь следующие модификации. В блоке «предложение» могут быть услуги общего назначения, например, услуги спорта для детей или специфические, например, ремонт инвалидных колясок или протезов, занятия с детьми с особыми потребностями в образовании и т.п. В блоке «потребители» организации могут оказывать услуги всем гражданам, но при этом для целевых групп делать это бесплатно или по сниженным ценам. В блоке «участие в цепочке создания стоимости» такое участие возможно в качестве работодателя или наемного работника. В блоке «механизм извлечения дохода от деятельности» целевые группы могут получать заработную плату или часть прибыли. Авторы считают, что такой подход является наиболее продуктивным, так как он позволяет видеть, в каком элементе бизнес-модели создается социальный эффект. На основе этой методологии определены пять типичных моделей и описано содержание их элементов с учетом произведения экономической ценности и социального эффекта. Применение метода кейс-анализа к 21 организации социального предпринимательства в Казахстане позволило подтвердить конкретными примерами типы применяемых бизнес-моделей.

Ключевые слова: предпринимательство, бизнес-модель, типология, социальная ценность, целевые группы, социальный эффект.

За последние 30 лет социальное предпринимательство стало одним из основных трендов социального развития в мире. Согласно общепризнанному мнению, «основная идея состоит в том, что многие социальные проблемы, если подойти к их решению с позиций предпринимательства, создают возможности для начала нового бизнеса, который будет генерировать прибыль, при этом решая указанную проблему» [1].

Многие современные исследователи считают, что социальное предпринимательство является альтернативой неэффективным бюджетным затратам, которые по соотношению произведенной ими социальной полезности и затрачиваемых на нее средств всегда проигрывают коммерческому сектору экономики [2, 3].

Для Казахстана социальное предпринимательство является относительно новой концепцией, тем не менее, как показывает мировая практика, в условиях кризиса и дефицита бюджетных ресурсов данная форма деятельности может получить стремительное развитие. В рамках социального предпринимательства целевые группы (инвалиды, малообеспеченные граждане, выпускники детских домов и другие) могут быть не только получателями благ и услуг, но и активными участниками их создания в качестве трудовых ресурсов или используя свои предпринимательские способности.

Главным отличием социального предпринимательства от некоммерческой организации с приоритетом социальной функции является наличие бизнес-модели и регулярного дохода от предпринимательской деятельности. Принятая нами категория бизнес-модели базируется на единстве корпоративной стратегии, бизнес-процессе и цепочке ценностей [4]. Объединяя эти понятия в единой логике, можно сказать, что корпоративная стратегия определяет свою эмпи-

рическую проекцию или бизнес-модель, которая представляет собой бизнес-процесс по созданию цепочки ценностей [5].

Особенностью конструирования бизнес-моделей в социальном предпринимательстве является то, что в основе любой модели находится теория социального воздействия [6].

За основу бизнес-модели нами взята структура, предложенная О. Грассманом, которая выделяет четыре элемента формирования экономической ценности: предложение, целевые потребители, цепочка и ресурсы для создания стоимости, механизм извлечения [7]. Поскольку ключевым отличием социального предпринимательства является создание социальной ценности, которая в рамках бизнес-модели будет первичной и будет определять стратегическую цель бизнеса, то можно сказать, что социальная ценность может создаваться в любом из четырех компонентов бизнес-модели. Создание социальной ценности, согласно проведенному нами анализу эмпирических примеров, как правило, требует специфических изменений не менее чем в двух блоках модели.

Мы предлагаем не разделять социальную и экономическую проекции социального предпринимательства, а совместить эти проекции и определить профиль социальной компоненты на фоне базовой экономической модели. Нами сделано изложение принципиальной схемы бизнес-модели через призму концепции социального предпринимательства в контексте целевых групп.

Можно сказать, что наш подход соединяет самую простую схему модели, состоящую из 4 элементов, и инклюзивный подход к социальному предпринимательству, отражающий роль целевых групп в модели.

Специфика социального предпринимательства, отражающаяся во всем многообразии его видов, может быть связана с любым из элементов бизнес-модели. В предложенном варианте адаптации модели нами отражено только наполнение, касающееся целевых групп. Это означает, что параллельно с целевыми группами во всех элементах модели могут присутствовать и другие социальные группы общества, но на диаграмме они не отражены (рисунок 1).

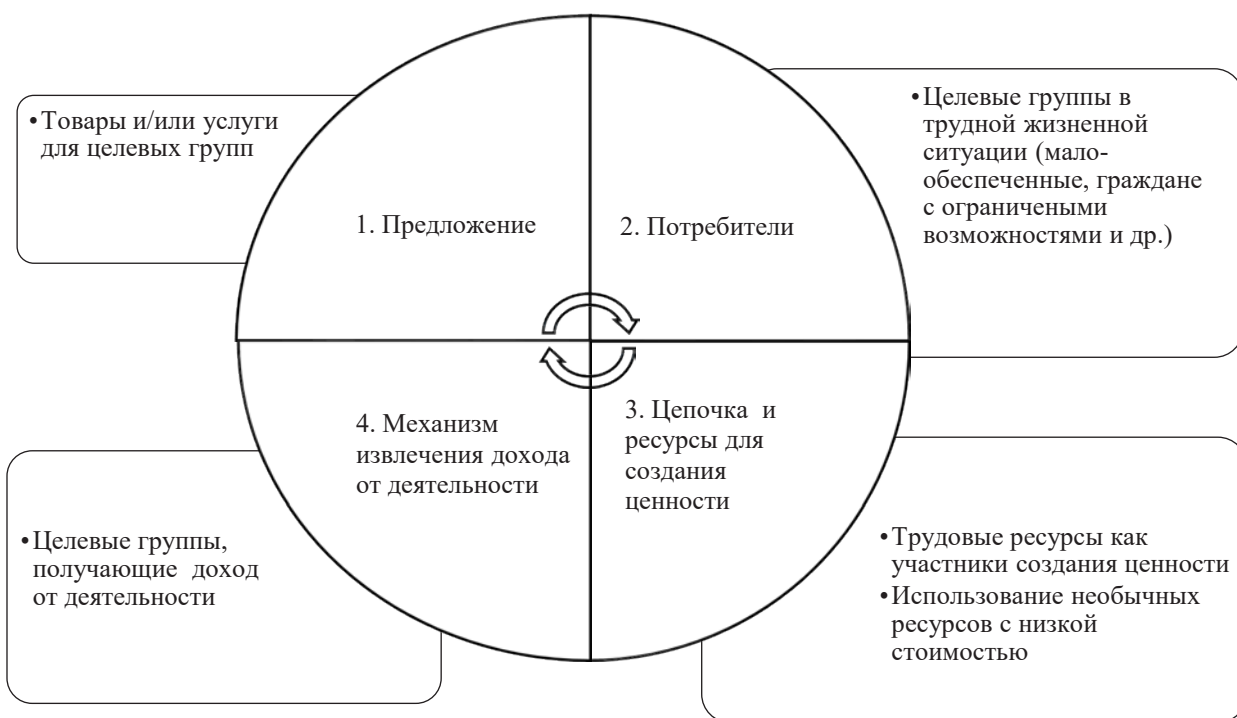


Рисунок 1 – Компоненты бизнес-модели социального предпринимательства через призму целевых групп

Примечание – Составлено авторами.

Базируясь на исследовании О. Грассмана, который рассмотрел 55 типичных успешных моделей в современном бизнесе, и проведенном нами исследовании 21 фирмы социального предпринимательства в Казахстане, мы считаем, что можно выделить 5 моделей, в которых могут быть интегрированы процессы производства социальной и экономической ценности.

Модель 1. Доступность при стандартном предложении. В блоках 2 и 3 формируются условия для создания социальной ценности. Если мы создаем специальное ценностное предложение в виде товаров или услуг для малообеспеченных граждан (по цене ниже средней, по себестоимости или бесплатно), то нам необходимо обеспечить дополнительные ресурсы для таких услуг. Соответственно, эти ресурсы могут поступать в рамках действующей цепочки формирования стоимости и коммерческой схемы функционирования бизнеса. Схема бизнес-модели может быть обозначена следующим образом: разработка потенциально привлекательного предложения для всех клиентов; включение в число потребителей целевых клиентов с предложением ему услуги/товара минимальной комплектации; перераспределение ресурсов для создания ценности за счет индивидуального ценообразования для разных клиентов (рисунок 2).



Рисунок 2 – Модель доступности услуги/товара при стандартном предложении с минимальной комплектацией

Примечание – Составлено авторами.

Особенностью применения данной модели является наличие массового спроса на данную услугу и получение эффекта экономии от масштаба, что позволит оказывать стандартную услугу минимальной комплектации для малообеспеченных клиентов и диверсифицированное предложение для потребителей с более высоким уровнем достатка.

Согласно результатам нашего исследования в Казахстане, из 21 фирмы 7 работают по такой модели. В их числе ОФ «Sport concept» (услуги спорта и оздоровления во дворах), конный клуб «Зербулак» и Центр канис-терапии «Лапа помощи» (услуги оздоровления для детей с инвалидностью), магазин «Радость» и другие.

Модель 2. Дополнительный доход за счет дешевых или бесплатных ресурсов. Условия для формирования социальной ценности создаются в блоках 3 и 4. В блоке 3 есть возможность сформировать низкую себестоимость товара/услуги за счет использования ресурсов, являющихся отходами производства в других отраслях или сферах экономики. При этом может быть задействован труд целевых групп (безработных, бедных, работников с низкой квалификацией и т.п.) или они сами могут получать часть предпринимательского дохода, если рентабельность бизнеса это позволяет не в ущерб его развитию. Фактически в этой модели наблюдается приори-

ритет экономической ценности, и только за счет включения целевых групп в качестве работников или предпринимателей они могут повысить свои доходы и обеспечить для себя более высокий уровень благосостояния (рисунок 3).



Рисунок 3 – Модель дополнительного дохода за счет дешевых или бесплатных или ресурсов

Примечание – Составлено авторами.

Схема модели может быть представлена следующим образом:

- ♦ разработка потенциально привлекательного предложения из необычных ресурсов, являющихся отходами в разных секторах экономики;
- ♦ привлечение в качестве наемных работников малообеспеченных (безработных, низкоквалифицированных работников и т.п.) граждан;
- ♦ присвоение целевыми группами эффекта от деятельности в форме денежных доходов (части прибыли).

Поскольку сами целевые группы не рассматриваются в данном случае как потребители товаров или услуг, они могут либо работать на производстве при наличии соответствующей профподготовки и получать заработную плату, либо присваивать социальный эффект от производства в форме благ, на производство которых идут средства, заработанные в бизнесе. Дополнительная прибыль, получаемая за счет использования вторичного сырья, создает возможность получать трудовые доходы или перераспределять часть прибыли на решение социальных задач.

Примерами такой модели в Казахстане являются интернет-магазин Inva Made (продажа изделий для лиц с инвалидностью), бизнес-инкубатор для ремесленников «Шебер», социальные предприятия Green TAL и «Шанырак» (социальная адаптация выпускников детских домов и инвалидов), ТОО «Казполимер» (работают бывшие заключенные) и другие.

Модель 3. Платформа для контактов, в т.ч. вариант аукцион. Условия для формирования социальной ценности создаются в блоках 1, 3, 4. Особенностью этой модели является не новое предложение товара или услуги, которые могут быть традиционными и хорошо известными благами для потребителя, а форма подачи предложения, чаще всего связанная с информационными технологиями и их новыми возможностями на рынке при операциях купли-продажи (рисунок 4, стр. 230).



Рисунок 4 – Модель платформы для контактов (возможен вариант аукцион)

Примечание – Составлено авторами.

Идея модели аукцион заключается в координации цен между продавцами/исполнителями заказа на работы и покупателями. Покупатель заявляет на сайте максимальную цену, по которой он хотел бы приобрести товар или услугу (например, ремонт квартиры). На том же сайте (или площадке, выставке и т.п.) продавцы или услугодатели ищут для себя подходящее предложение и могут конкурировать между собой, предлагая цену ниже максимально возможной. При этом фирма, занимающаяся ремонтом квартир (или другими хозяйственными работами), может подобрать для себя заказчика, предложив более низкую цену или не делая этого. В фирме по ремонту могут работать представители социально уязвимых групп (например, работники с ограниченными возможностями по слуху, которые часто являются хорошими мастерами при ремонтных работах, изготовлении мебели и т.п.) Создатели сайта могут получать доход за счет комиссионных с продавцов и покупателей, при этом эффект масштаба и доходы создает численность посещений сайта. С организаций, в которых работают граждане с ограниченными возможностями, комиссионные могут не сниматься.

В Казахстане эта модель пока не получила распространения, несмотря на то, что является очень эффективной.

Модель 4. Дополнительный доход за счет инновационной технологии. Возможности для производства социальной ценности появляются при внедрении инноваций в цепочку создания стоимости и получения дохода, т.е. блоки 3 и 4. Имеется сходство со второй моделью, т.к. источником дополнительной стоимости, формирующим возможность создания в дальнейшем социальной ценности, является технологическая инновация в производстве продукта. Если центром тяжести во второй модели являются бесплатные или дешевые ресурсы, использование которых приводит к формированию дополнительной прибыли, то в этом случае – внедрение новых технологий (рисунок 5, стр. 231).

Особенностью социального предпринимательства в данном случае является то, что эта бизнес-модель чаще всего реализуется в сельскохозяйственной отрасли, т.к. целевые группы во многих странах, и в Казахстане в том числе, заняты в сельском хозяйстве. С другой стороны, продукция этой отрасли востребована как никакая другая, т.к. современный акцент на здоровом образе жизни формирует спрос на локальных рынках на здоровую и экологически чистую продукцию, лекарственные травы и фитосырье.

В частности, мараловодческие хозяйства Восточного Казахстана, освоившие новые технологии кормления и выращивания маралов, имеют возможность развивать свой бизнес и поддерживать экологически чистую среду обитания животных.



Рисунок 5 – Модель дополнительного дохода за счет инновационных технологий

Примечание – Составлено авторами.

Модель 5. Использование компетенций по максимуму. Эта модель возможна как база для развития социального предпринимательства и для некоммерческих организаций, и для обычных бизнес-структур. Возможность для производства социальной ценности возникает в блоках 1 и 2. Схема, раскрывающая такое развитие, представлена на рисунке 6.



Рисунок 6 – Модель использования активов по максимуму

Примечание – Составлено авторами.

Для некоммерческой организации, оказывающей услуги целевым группам, возможно расширение деятельности за счет продажи своих компетенций широкому кругу потребителей, у которых есть спрос на данные услуги. Аккумулированные профессиональные знания и навыки, ключевые компетенции можно продать на рынке как самостоятельную, отдельную услугу, если правильно определить потребительскую группу. Таким образом, заработанные доходы могут быть перераспределены для оказания услуг социальным группам (если рассматривать вариант НКО или социально ответственный бизнес как базовую структуру развития социального предпринимательства) или перечислены в благотворительный фонд (если речь идет о компании, практикующей социальную ответственность).

В общем случае речь может идти о следующих вариантах развития бизнеса:

- ◆ передаче материальных активов, например, в аренду,
- ◆ участия в сторонних проектах на контрактах аутсорсинга.

Сейчас модель в Казахстане используют фирмы с квалифицированными кадрами, прежде всего НПО, которые развивают обучающие семинары и тренинги.

В данном исследовании нами сформированы типовые модели социального предпринимательства на основе синтеза типичной структуры бизнес-модели (что, кто, как, почему) и инклюзивной бизнес-модели, которая определяет ее содержание как включенность в цепочку создания стоимости и конечный продукт (или услугу) целевых групп. Мы считаем такой подход наиболее продуктивным, т.к. как он позволяет видеть, в каком элементе бизнес-модели создается социальный эффект.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1 Современные классики теории предпринимательства. Лауреаты международной премии за вклад в исследования развития предпринимательства и малого бизнеса: пер. с англ. / под науч. ред. А.Ю. Чепуренко. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2013. – 526 с.

2 Бочарова А. Развитие института оценки эффективности государственного управления // МЭ и МО. – 2013. – № 9. – С. 69–73.

3 Mair J., Marty I. Social entrepreneurship research: a source of explanation, prediction, and delight // Journal of World Business. – 2006. – № 41. – P. 36–44.

4 Andrea Ovans. What Is a Business Model? // Harvard Business Review. – 2015. – № 1 – P. 113–121: <https://hbr.org/2015/01/what-is-a-business-model>.

5 Остервальдер А., Пинье И. Построение бизнес-моделей: настольная книга стратега и инноватора. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 288 с.

6 Guclu A. Dees G., Anderson B. The process of social entrepreneurship: creating opportunities worthy of serious pursuit // Duke University, the Fuqua School of Business. – 2002: <http://www.caseatduke.org/documents/seprocess.pdf>.

7 Грассман О., Франкенберг К., Шик М. Бизнес-модели: 55 лучших шаблонов. – М.: Альпина Паблишер, 2016. – 430 с.

Андатпа

Мақалада әлеуметтік кәсіпкерліктің бизнес-үлгілерін жіктеу мәселелері қарастырылған. Авторлар соңғы өнім (қызмет) құнын анықтау мен құру тізбегіне мақсатты топ ретінде енгізілетін бизнес-үлгілер мен инклюзивтік бизнес-үлгілердің типтік құрылымын синтездеу негізінде типтік бизнес-үлгілерді қалыптастырған. Мақсатты топтардың қатысуымен құралған үлгінің құраушылары келесі модификацияларға ие. «Ұсыныс» блогында жалпы бағыттағы қызметтер болуы мүмкін, мысалы балалар спортына арналған қызметтер немесе маманданған қызмет түрлері, яғни мүгедектерге арналған арбаларды жөндеу қызметтері, ерекше қажеттілікті талап ететін балаларды оқыту қызметтері және т.б. «Тұтынушылар» блогында ұйымдар барлық азаматтарға қызмет көрсете алады, соның ішінде мақсатты топтарға ақысыз немесе төменгі бағамен. «Құнды құру тізбегіне қатысу» блогында жұмыс берушілер немесе жалдамалы жұмыскер негізінде қатыса алады. «Қызметтен түскен табысты алу тетігі» блогында мақсатты топтар еңбек ақы немесе пайданың бір бөлігін ала алады. Авторлардың ойынша, мұндай тәсіл тиімді болып табылады, өйткені бизнес-үлгінің қай элементінде әлеуметтік нәтижеге қол жеткізуге болатынын анықтауға болады. Бұл әдістеме негізінде бес типтік үлгі анықталды және экономикалық құндылық пен әлеуметтік әсерді ескере отыра, бұл құраушылардың мазмұнын айқындалды. Қазақстанда әлеуметтік кәсіпкерліктің 21 ұйымдарына кейс-талдау жүргізілді. Соның нәтижесінде нақты мысалдармен келтірілген қолданыстағы типтік бизнес-үлгілер бекітілді.

Тірек сөздер: кәсіпкерлік, бизнес-үлгі, жіктеу, әлеуметтік құндылық, мақсатты топтар, әлеуметтік әсер.

Abstract

The article is devoted to the questions of typing business models in social entrepreneurship. The authors created typical business models based on the synthesis of a typical business model structure (what, who, how, why) and an inclusive business model that defines its content as the inclusion of target groups in the value chain and the final product (or service). Elements of models with participation of target groups can have the following modifications. In the block "offer" there can be general services, for example, sports services for children or specific, for example, the repair of wheelchairs or prostheses, classes with children with special needs in education, etc. In the block "consumers", organizations can provide services to all citizens, but at the same time for target groups do it for free or at reduced prices. In the block "participation in the value chain", such participation is possible as an employer or an employee. In the "mechanism for deriving income from activities", target groups can receive wages or part of their profits. The authors believe that this approach is the most productive, as it allows to see in which element of the business model a social effect is created. Based on this methodology, five typical models are defined and the content of their elements is described taking into account the product of economic value and social effect. The application of the case-analysis method to 21 organizations of social entrepreneurship in Kazakhstan allowed to confirm concrete types of applied business models by concrete examples.

Key words: entrepreneurship, business model, typology, social value, target groups, social effect.

К.Е. ШАРИПБЕКОВА,¹
докторант.
Ж.С. РАИМБЕКОВ,¹
э.ғ.д., профессор.
Л.Н. Гумилев атындағы
Еуразия ұлттық университеті¹

ТЕҢІЗ-ҚҰРҒАҚ ПОРТ ДАМУДЫҢ ДИАДАЛЫҚ БОЛАШАҒЫ: ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕ

Андатпа

Бүгінгі таңда кешенді жаһанданған логистикаға кең қажеттілік туындап тұр, оған дәлел ретінде тек өнеркәсібі дамыған елдерде ғана емес, сонымен қатар экономикасы дамып келе жатқан Азия мен басқа елдерде де айтарлықтай логистикалық қызмет көрсету нарығының пайда болуын айтуға болады. Логистикалық тізбектердің және олардың желілік жүйесінің үздіксіз дамуы түйіндік сызықтардың дамыған жүйесіне байланысты, мұнда түйін ретінде теңіз порттары интеграцияланған логистикалық орталықтар болып табылады. Қазіргі уақытта, теңіз порттары жеткізу тізбегі (Supply Chain) желісінің негізгі бөлігі болады. Құрғақ және теңіз порттарының түрлеріне берілген тұжырымдалама қарастырылды және осы аталған порттардың бастапқы және дамыған кездегі дамуында басқару үлгісі көрсетілді. Осы үлгілерге мысалдар келтіріліп, Қазақстан үшін ыңғайлысы автормен ұсынылды. Теңіз порттарының түрлі мақсаттық және кеңістік функциялары елдің заңнамасының өзгеруіне әсер етеді, сондай-ақ аймақтың немесе қаланың көліктік және экономикалық жағдайын анықтау үшін құрылды және әрі дамуда. Осылайша, құрғақ порттар келесілерді жетуге көмектеседі: біріншіден, құрғақ порт теңіз порттарының бәсекеге қабілеттілігін арттырады; екіншіден, олар қарқынды даму және тауарларды жеткіліксіз жабдықтау арасындағы қайшылықты шешеді; үшіншіден, олар құрғақ порттар мен теңіз порттарын арасындағы үздіксіз байланысты орнатуға көмектеседі. Шетелдік зерттеулер арқылы құрғақ порттар мен теңіз порттарының жұмыс істеу моделі автормен құрастырылды. Теңіз порты-құрғақ порт дамудың диалдық болашағына келтірілген мысалдар қарастырылды және Ақтау теңіз порты мен Қорғас құрғақ портының жұмыс істеу әлеуеті қарастырылып, олардың әрі қарай дамуына тұжырымдама жасалынды.

Тірек сөздер: құрғақ порт, теңіз порты, басқару, логистика, логистикалық жүйе, модельдер, функциялар, әлеует.

Логистикалық тізбектердің және олардың желілік жүйесінің үздіксіз дамуы түйіндік сызықтардың дамыған жүйесіне байланысты, түйін ретінде теңіз порттары интеграцияланған логистикалық орталықтар болып табылады. Сондықтан олар қалаландырылған аудандарда бөлу жүйелерінің негізгі элементтеріне айналды, себебі кеңістік спектрге негізделген, ұсынысты оңтайландыру үшін көліктік, экспедициялау және логистикалыққа байланысты шамадан тыс кептелістер мен сыртқы көліктік шығындарды төмендетуге алып келеді. Қазіргі уақытта, теңіз порттары жеткізу тізбегі (Supply Chain) желісінің негізгі бөлігі болады. Теңіз порттары қызметтердің кең спектрін қамтамасыз етеді, оның ішінде жүк жөнелтушілер, экспедиторлар, көлік компаниялары мен логистикалық операторлар секілді клиенттердің кең ауқымына қызмет ететін маңызды экономикалық кеңістік болып табылады. Олардың негізгі міндеттері ішкі және халықаралық сауда тауарларын көбінесе үлкен ауқымдарда ілгері жылжыту болып табылады [1].

Қытайда алғаш рет Си құрғақ порт ұғымын енгізді. Дегенмен, ғылыми-зерттеу жалғаса келе құрғақ порттар көптеген функциялар мен маңызға ие болып келеді. Шетелдік және отандық авторлардың берген анықтамаларынан құрғақ порт келесідей деп аталады: ішкі аймақта құрылған және жүктерді тасымалдау үшін теңіз портымен байланысты ақпараттық технологиялар мен мультимодальдық көліктік теорияларына сүйенетін көліктік бекет. Оның негізгі функцияларын жүк терминалы қызметтері, кедендік рәсімдеу, инспекция, карантин, басқа да логистикалық арна мен платформа нысандарды қамтиды [2]. Сондай-ақ, құрғақ-теңіз порттарының түрлі бөлінуін шетелдік авторлар 1-кестедегідей (б. 235) қарастырған, әрі зерттеген.

Сонымен қатар, құрғақ порттың бағытталған дамыту жөніндегі порттар және ішкі терминалдар арасындағы ынтымақтастықтың стратегиясына бағытталған. Олар құрғақ порт терминалының иесінің және құрылтайшының перспективасы пікірін қабылдауға және олар терминал бастапқы кезеңде жұмылдырылған және де, қандай субъект дамушы қозғаушы күші болып табылатына да.

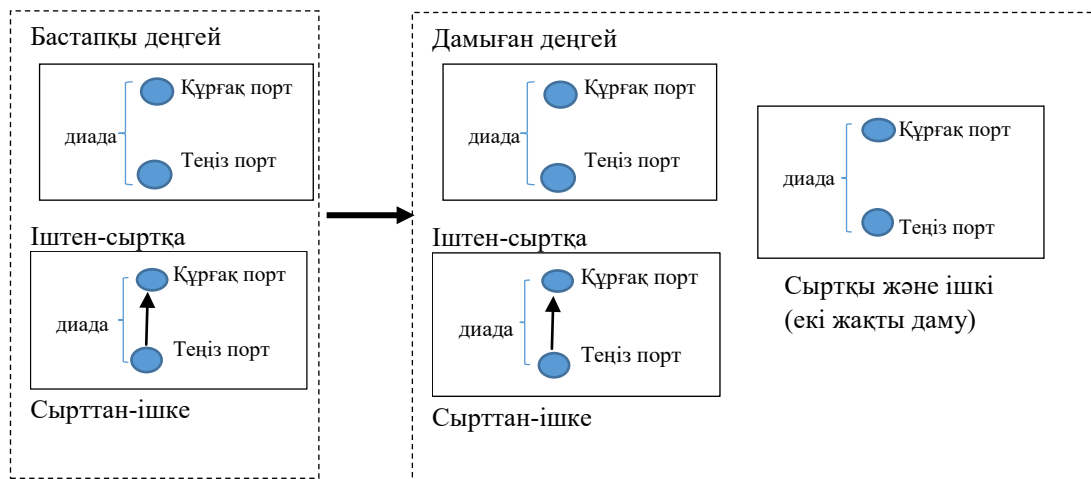
Кесте 1 – Құрғақ пен теңіз порттарының шетелдік авторлар бойынша бөлінуі

Гириш Гужар (2010)	Құрғақ порттарды шлюздік(теңіздік) терминалдар	Жүктерді таратуда теңіз бен ішкі операциялар арасында интерфейс құрады
	Темір жол терминалдары	Шлюздік терминалдар арасында байланыс орналастырады
	Тарату орталықтары	Еуропада кең дамыған, көптеген таңбалау, бағалау және түгендеу, тасымалдау және қоймалау қызметтерімен айналысады
Росо және басқалары (2009)	Теңізден алыс орналасқан құрғақ порттар	Теңіз порттары үшін бәсекелі басымдылық береді, жаңа маңызды бағыттарын және жаңа әлеуетті клиенттерді қамтамасыз етеді. Құрғақ порттың осы түрі ағындардың арақашықтық пен мөлшерін теміржол арқылы шығындар тұрғысынан маңызды болып келеді. Бұл типтегі құрғақ порттардың мысалына Мадридтегі Кослада порты Барселона, Валенсия және Бильбао байланыстырады
	Теңізден орта орналасқан құрғақ порттар	Орта қашықтықтағы құрғақ портының артықшылығы әртүрлі теміржол тасымалдау қызметтеріне консолидациялық нүктесі болып табылады. Әдетте мұндай порттар авто жол қашықтықта орналасқан, дегенмен жоғары жиілікті және шоғырландыру ағындары арқылы темір жол қызметтерін пайдаланады. Вирджиния қаласынан 330 км орналасқан Вирджиния порты, АҚШ саналы маңында кеңейту үшін теңіз порты арқылы жүзеге асырылатын құрғақ порт жақсы үлгі болып табылады
	Теңізден жақын орналасқан құрғақ порттар	Теңіз портына жақын орналасқан құрғақ порт үлкен көлемді жүктерді ел ішінде тез арада жоғары сыйымдылығы көлік арқылы іске асыра алады. Осындай құрғақ порттар арқылы көлік кептелісін төмендеуіне, порт қақпасы мен тауар тарату орталықтары арасындағы арақашықтың азаюына, ол өз бетінше қоршаған ортаға зиянын азайтуға әкеледі
Дүниежүзілік банктік құралдар есебі (2007)	Құрғақ порттарды басқарудың жер иелері моделі	Бүкіл порт концессиялық моделі ретінде бірнеше жыл бойы жеке инвесторға порт басқару және операциялар үшін толық жауапкершілікті тапсыру сипатталады
	Құрғақ порттарды басқарудың бүкіл порты концессиялық модель	Жеке сектор мен мемлекеттік сектор секілді екеуін де қамтиды. Бұл жағдайда, мемлекеттік сектор бір қалыпты басқару рөлін атқарады, жеке секторға инфрақұрылымды жалға береді және порттарда операция көздерін анықтайды
	Құрғақ порттарды басқарудың қызмет көрсету моделі	Порттың қалыпты жұмысы үшін қажетті барлық қызметтерін ұсынады

1 кестенің жалғасы

ЮНКТАД (1991)	1 буын теңіз порты	1960 жылдан бері, Құрғақ сусымалы жүк, басқа жүктер тасымалдау, жүктерді өңдеу және сақтау бойынша қызметтер, қарапайым әкімшілік қызметтер, жүк манипуляциялары және басқару, автоматтандыру, порт пайдаланушылармен бейресми қарым-қатынас
	2 буын теңіз порты	1960 жылдан кейін пайда болған, Құрғақ және сұйық сусымалы жүктер, басқа жүктер тасымалдау, өнеркәсіп, коммерция, жүктерді өңдеу және сақтау бойынша қызметтер, тауарларды қайта өңдеу және өндіру, жүктері үшін кешенді әкімшілік қызметтер, манипуляциялар және басқару, порт аймақтарды сатып алып, порттық өнеркәсібін дамуына ынталандырады, әртүрлі секторлардағы порттармен тұрақты байланыс жоқ, пайдаланушылармен тығыз қарым-қатынас, қаламен арнайы қарым-қатынас
	3 буын теңіз порты	1980 жылдан бері, Құрғақ және сұйық сусымалы жүктер, үлкен контейнерлер, ро-ро мобиль, Тасымалдау, логистика және дистрибуция, жүктерді өңдеу және сақтау бойынша қызметтер, жүктерді тарату, жүктері үшін логистикалық қызметтер, ақпаратты жинау және өңдеу, жеткізу тізбекті, ұйымдастыру, тарату орталығы/логистика орталығы/ логистика тұғырнама (платформа), ақпарат орталығы, операция іс-қимыл саласындағы бірлілік, өз пайдаланушылармен ұйымдастырушылық
Ескертпе – Ақпарат көзі: [1–6] негізінде автормен құрастырылған.		

Бағытталған дамыту үшін олар екі үлгілерді ұсынады: ішкі-сыртқы және сыртқы-ішкі даму (сурет 1).



Сурет 1 – Құрғақ порт пен теңіз порттары арасындағы даму моделі

Ескертпе – Ақпарат көзі: [2–6] ақпарат көзінен алынған.

Бірінші модельде интеграция ішкі терминал жағынан бағытталған, екінші модельде теңіз сауда порты жағынан басқарылады. Ішкі терминалдар дамыту әр түрлі басқару тәсілдері осы режимдерде арасындағы айырмашылықты құрайды. Іштен-сыртқа моделінде, меншік тұрғысынан дамыту органдармен (мемлекеттік орган) басқарылады немесе мысалы, ішкі көлік компаниясы немесе логистикалық қызмет жабдықтаушы (LSP – жеке орган) арқылы. Сырттан-

ішке моделінде порт билік, порт операторлары немесе мұхит тасымалдаушылар операторлар сияқты мемлекеттік немесе жеке тұлғалардың, оның теңіз жағынан басқарылады. Жоғарыда талқылау бойынша қолданыстағы саясатқа байланысты және де, сондай-ақ тартылған субъектілер мен олардың стратегияларынан әуелді екенін көрсетеді.

Вильмсмейер және басқаларының зерттеулерінше, даму процессінде айырмашылықтарды суреттейтін үш жағдайлары қолданады. Авторлардың айтуынша, Швеция мемлекеттік сектор терминал дамуында маңызды рөл атқаратынын ішкі-сыртқы үлгі көрсетеді; Шотландияда, ішкі-сыртқы моделінде мемлекеттік қолдау кеңістіктік жоспарлау және модальды аусымды қаржыландыру бағытталған, ал жеке меншік секторы дамытуға жауапты болды; АҚШ ішкі-сыртқы моделі, мемлекетте шектеулі рөлі берілген, себебі терминалдардың көбісі жеке темір жол желілеріне тиесілі [3]. Росо өз мақаласында Сыртқы-ішкі моделінде дамыған құрғақ порттар теңіз портымен тік интеграциясы ішкі-сыртқы модельге қарағанда жоғарырақ табысты болатынын көрсеткен. Сонымен қатар, Швеция жағдайында, терминалдар көпшілігі муниципалитеттер арқылы салынған және оларға тиесілі, ішкі-сыртқы моделін пайдалана отырып жұмыс істейді және өте табысты [4].

Қазақстанның ашық теңізге шыға алмайтын болғандықтан, Іштен-сыртқа моделі ыңғайлы болып келеді. Қорғас құрғақ порты Қазақстанның оңтүстік-шығысында, Алматы облысында Алтынкөл теміржол станциясы мен Жаркент автокөлік жолдары арқылы Еуропа, Орталық Азия, Түркия және Парсы шығанағы елдерімен жүктерді тасымалдауға арналған мультимодальдық порт. Құрғақ порт негізінен «Қорғас-Шығыс қақпасы» арнайы экономикалық аймақтың бір бөлігі. 129,8 га жалпы ауданы, логистика біріктірілген (224,9 га) және өндірістік (224,6 га) облыстарында негізделген. Басқару моделі мемлекет тарапынан басқарылады, бақылауға «Қазақстан Теміржол» АҚ және құрғақ порт операторы АҚ «ҚТЖ-Экспресс» еншілес компаниясының «KTZE-Қорғас Gateway» ЖШС берілген [7].

Росо және басқалары зерттеулеріндегі құрғақ порттар теңіз портынан алыс орналасқан болатын және олардың ең аз артықшылыққа ие болғаны теңіз порттарындағы кептелісті азайту және қуаттылық көбейту болып табылды, олардың көбісі іштен-сыртқа моделінде жұмыс істеді. Екінші жағынан, сырттан-ішке моделінде жұмыс істейтін Ботани Сидней порты – теңіз порттары үшін үлкен пайдасына ие. Бұл дегеніміз даму бағыты мен партия бенефициары арасындағы үлкен байланыс. Алайда, сырттан-ішке немесе іштен-сыртқа моделіндегі даму деңгейі көрсетілген құрғақ порттар түріне қатты байланысты емес, дегенмен жақын және орта құрғақ порттар көбінесе сырттан-ішке моделінде жақсы жұмыс істейтіні анықталған [4].

Теңіз порты – құрғақ порт дамудың диадикалық болашағы ретінде Швециядағы Гетеборг теңіз порты – Холсберг құрғақ порты және Финляндиядағы ХаминаКотка теңіз порты – Коуволла құрғақ порты мысал ретінде келтірілді. Екі диада да теңіз портымен ішкі порттық терминалдарға теміржол арқылы тікелей байланысты, мұнда жүк жөнелтушілер стандартталған бірліктерін (контейнерлер) жинай және қалдыра алады. Құрғақ порттар теңіз порттарына тиесілі кедендік рәсімдеу, сақтау, депо, экспедиторлық және қосылған құн қызметтердің (VAL) ретінде қол жетімді қызмет көрсетеді.

1. Финляндиядағы ХаминаКотка теңіз порты–Коуволла құрғақ порты

Коуволла жобасы 2000 жылдардың басында құрыла бастады және келесідей негізгі мақсаттарға негізделді: Котка және Хамина теңіз порттарын дамыту; Ресеймен шекаралас мультимодальдық дәлізді ЕО-пен дамыту; Коуволла құрғақ портында теміржол логистикасын дамыту. Қазіргі таңда негізгі компания серіктестіктеріне кіреді: DHL Freight (Финляндия) Оу, Easmar Logistics Оу, Green Logistics (Финляндия), Itella Оуj, Kouvola Innovation Оу, Nurminen Logistics Оуj и Raskone. Құрғақ портындағы логистикалық жүйелердің дамуы Иннорэйл жобасымен 2001 жылы басталды және ең бірінші логистикалық терминал 2004 жылы іске асырылды. Қалған терминалдар LSP компанияларымен бірігіп салынды. Терминалдардың көбісі теміржол байланысына ие және тұтынушылардың сұранысын қанағаттандыру үшін әрбір терминалда бір оператордан жұмыс істейді. Жалпы алғанда, бұл іс-әрекеттер облыста 800 жаңа жұмыс орындарын құрған және Коуволла құрғақ порты 150,000 шаршы метрден тұратын қоймасы бар, онда тиеу, қайта тиеу және қосылған құн қызметімен айналысуға мүмкіндік бар. Коуволан Yritysmagneetti Оу (Kouvola Yritysmagneetti Оу) мемлекеттік компаниясы барлық қоймаларын жекеменшік иелеріне сатты және Иннорэйл жобасы әрі жалғасуда және оның мақсаттары

қоршаған ортаға әкелетін салдарымен кеңейтілді. Бүгінгі таңда 200-ге жуық жеке және 90 мемлекеттік логистикалық және тасымалдау операторлары жұмыс істейді. Ең жоғары көрсеткіш ретінде 125,000 TEU 2–3 маршруттық поездар күніне жүк тасымалдайды және Койвола құрғақ порты 52–54 транзиттік поездарды Шығыс Ресейден әрі қарай жөнелтуге алатын [5]. Дегенмен, Ресеймен саяси қарама-қайшылықтары арқысында бұл көрсеткіш күрт төмендеді.

2. Швециядағы Гетеборг теңіз порты – Холсберг құрғақ порты

Швеция Гетереборг портын субъектілер арасында серіктестік қарым-қатынасты жетілдіру және тасымалдау тиімділікті арттыру мақсатында жасыл дәліз атты жобаны енгізді. Холмберге-Масчен бұл жобанының бір бөлігіне кірді, негізінен қоршаған ортаға оң әсерімен теміржол көліктерін дамыту болды. Гетеборг порт осы дамуын қолдады және көлік қызметі жүйелерінде басқа субъектілермен ынтымақтастықты контейнерлік теміржолмен тасымалдау көлемін арттыру арқылы жұмыс істеді және бұл ынтымақтастық арқылы әр түрлі ішкі бағыттарға 24 теміржол темір жол шаттын дамытты [5]. Швеция ішінде барлық теміржол тасымалының шамамен 80% орналасуы әлеуетті клиенттер үшін ең төменгі тасымалдау құны, әрі қолайлы болуы арқасында Холсберг арқылы өтеді. Дегенмен, осы құрғақ портын дамуына 20 жылдан астам уақыт кетті, жергілікті билік 1980 жылдардан бастап осы жобаны оңтайлы дамытуға атсалысқан. 1988 жылы Швед теміржол мен Хауладж біріктестігімен бірігіп муниципалды билікпен құрылды және ішкі теміржол терминалдары қарқынды дами бастады. Қазіргі таңда тасымалдау қағаз компаниясы, Еурошаттл және Вольво компаниялары секілді компаниялар жұмыс істейді. Қазіргі кезде ұсынылатын қосымша құн қызметтері Вольво компаниясының шарттарымен енгізілген, оның ішінде кедендік қызметтер, қоймалау, тауарлар қабылдау, буып-түю, қайта орау және т.б. басқа ірі клиенттерінің біріне ICA, Schenker Logistics и Kopparberg азық-түлік тізбегін бақылайтын компаниялар кіреді. Холсберг терминал мен Гетеборг порты арасындағы интеграциясы жоғары деңгейде емес, екі порт өз кезегінде екі дербес торап ретінде жұмыс істейді [6]. Дегенмен, Теңіз порты Холсберг құрғақ портының маркетингтік қызметтері мен теміржол арқылы жүктерді тасымалдауда белсенді қатысады.

3. Ақтау теңіз порты – Қорғас құрғақ порты

Екі порт та Қазақстанның шекаралық аймақтарында орналасқан, Ақтау теңіз порты Батыс Қазақстанда орналасып, Еуропа елдеріне (730 млн тұтынушылар), оның ішінде Әзірбайжан арқылы Стамбул (Түркия) және Констанса (Румыния) порттық қалаларына байланысады және Иран арқылы Араб елдеріне байланысады. Ал Қорғас құрғақ порты Қазақстанның Шығыс шекарасында Қытай еліндегі (1,4 млрд тұтынушылар) Ляньюнгань теңіз портымен байланысып, Батыс Еуропа мен Шығыс Азия арасында халықаралық көлік дәліздерімен транзиттік қызметтерді іске асырады. Ақтау теңіз порты– Қорғас құрғақ порттары 2013 жылдан бастап, «Қазақстан Ұлттық Компаниясы» АҚ-мен басқарылады және жаһанданушылық порттар мен терминалдарды басқаратын DP World техникалық және басқарушылық көмек көрсетеді. Ляньюнгань теңіз порты мен Стамбул порты арасындағы арақашықтық 10 650 км құрайды және Қазақстан арқылы транзиттік уақыты 20–23 күннен тұрады. Ляньюнгань теңіз порты мен Санкт-Петербург арасындағы теміржол ұзақтығы 11 500 км және 10–15 уақыт аралығын құрайды [7].

Ақтау портын толық жұмыс істеу жобасы үш кезеңнен тұрады және 2018 жылда толық жұмыс істеуге бағытталған. 1 кезеңде Гидротехникалық құрылыстарды (мол, волнол) ғимараты құрастыру (аяқталды). 2 кезең – Теңіз түбін тереңдету жұмыстары (15 ай); 3 кезең – Құрғақ жүк терминалының құрылысы (25 ай). 2–3 кезеңдер жұмыс істеу барысында. Тек 2015 жылы Ақтау портына 2 735,9 млн теңге жұмсалынды, оның ішінде инфрақұрылымды жаңарту және қайта құру – 233,8 млн теңге, негізгі құралдар мен жабдықтарды сатып алу – 30,6 млн теңге жұмсалынды. Сонымен қатар Ақтау портында 79 700 шаршы метр ашық алаңдары және 2000 шаршы метр жабық транзиттік қойма, жалпы жүктерді, контейнерлер, ро-ро типті кемелерді өңдейтін үш құрғақ айлағы бар [7].

Бұл зерттеу ұзақ уақыт бойы логистикалық даму сипаттамасы арқылы теңіз порты-құрғақ порт диадалық тұжырымдамасына әсер етеді және сол арқылы ол тұжырымдамасын түсінігін жақсартады. Мысал ретінде диадалық жұмыс істеу көрсетілді және бастапқы сағы ретінде іштен-сыртқа моделімен жұмыс істейді. Одан кейін аралыс екі модельді де қолдана бастайды,

себебі сырттан-ішке моделі де жаһандану нарығында оң әсерлерін көрсетеді. Теңізге шығу жоқ дамымаған елдер үшін құрғақ порттардың дамуы келесідей мәселерді тудыруы мүмкін:

- ◆ құрғақ порт ең теңіз порттарының үлкен қашықтығы осы жеткізу тізбектері арасында өзара төмен сәйкестенуі;

- ◆ жүк жөнелтушілер құрғақ порттар жайында сенімділігі мен тиімділігін төмен сенім болуы мүмкін. Осы себепті, қатаң маркетингтік жоспар қажетті және осы компаниялар құрғақ порты мен теңіз порты арасындағы жоғары үйлестіруді қамтамасыз ету керек;

- ◆ көлік операторлары жұмыс орындарынан айрылып қалу қаупі бар, атап айтқанда, шекаралық транзиттік көлік жүргізушілер;

- ◆ мемлекеттік бастамалармен жұмыс істейтін жеке меншік логистикалық компаниялар;

- ◆ нашар инфрақұрылымы мен логистикалық қызметтер жеткізу тізбегінің уақытын әлде қайда ұзарту мүмкін;

- ◆ теңізге шыға алмайтын елдер мен ашық теңіз порттарының мемлекеттер арасында келісім шарттардың саясатқа тура тәуелділігі;

- ◆ қосылған құн қызметтерінің үлкен айырмашылығы арасында импорт пен экспорт арасында теңгерімсіздік;

- ◆ қауіпсіздік мәселері арқасында экспорт пен импорт арасында немесе тауар үшін жоғары тәуелділік; қауіпсіздік деңгейі халықаралық кеме және теңіз порттары стандарттарына сай болуы керек.

Қорыта келе, теңізге шыға алмайтын аймақтарда құрғақ порттар келесілерден тұрады:

- ◆ шекаралы аймақтан ішкі аудандарға тасымалдау торабынан;

- ◆ сервистік қызметтердің кедендік рәсімдеуден;

- ◆ шекаралық аудандардың ерекше экономикалық-географиялық орналасуынан;

- ◆ темір, авто, әуе жолдарымен жабдықталудан.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1 Gerald Wanzala Werikhe, Jin Zhihong, A Comparative Study of Dry Ports in East Africa and China // *Developing Country Studies*. – 2015. – Volume 5–2. – 12 p.

2 Anu Bask, Violeta Roso, Dan Andersson, Erkki Hämläinen. Development of seaport-dry port dyads: two cases from Northern Europe // *Journal of Transport Geography*. – 2014. – P. 85–95.

3 Bidisha Lahiri. Landlocked Countries: A way to integrate with coastal economies // *Journal of economic integration*. – 2012. – Volume 27–4. – P. 505–519.

4 Andrzej Montwiłł. The role of seaports as logistics centers in the modelling of the sustainable system for distribution of goods in urban areas // *Social and behavioral sciences*. – 2014. – 151. – P. 257–265.

5 Anu Bask, Violeta Roso, Dan Andersson, Erkki Hämläinen. Development of seaport-dry port dyads: two cases from Northern Europe // *Journal of transport geography*. – 2014. – P. 85–95.

6 Blessing Charuka. Unlocking the landlocked: appraising the economic viability of dry ports for Zimbabwe // *World Maritime University*. – 2014. – 102 p.

7 Khorgos dry port official site: <http://sezkhorgos.kz/kz> and Astana; the logistics center site: <http://c-l.kz/o-kompanii/>; Aktau sea port site: <http://www.portaktau.kz/>. DP World Annual Report and Accounts, 2016. – 153 p.

Аннотация

Сегодня существует необходимость для широкого круга сложной глобальной логистики. Пример проявления значительного рынка логистических услуг можно увидеть не только в промышленно развитых странах, но и в развивающихся странах Азии. В логистической цепи непрерывное развитие системы связано с линейными узловыми развитиями, здесь узловые линии рассматриваются как интегрированные логистические центры в морских портах. В настоящее время морская цепь поставок (Supply Chain) стала основной частью сети поставок. На основе исследования международных авторов разработана модель управления данными портами, приведены конкретные примеры управления портами и рекомендована модель управления для Казахстана. Целевые и пространственные функции морских портов влияют на изменения в законодательстве страны или транспорта города, района. Кроме того, они были созданы с целью выявления и дальнейшего экономического развития в целом. Таким образом, сухие порты способствуют достижению следующих действий: во-первых, сухие порты помогают повышению конкурентоспособности морских портов; во-

вторых, они разрешают возникающие конфликтные задачи между недостаточно быстрой перевозкой грузов и их быстрого развития; и в-третьих, они помогают установить непрерывную связь между морскими портами и сухими портами. На основе исследования зарубежных авторов разработана модель поведения сухих и морских портов. Приведены примеры развития сухих-морских портов на основе перспективы диады, автором на вышеуказанном примере рассмотрен потенциал и дальнейшее развитие деятельности морского порта Актау – Сухой порт Хоргос.

Ключевые слова: сухой порт, морской порт, управление, логистика, логистические системы, модели, функции, потенциал.

Abstract

Today there is a need for a wide range of complex global logistics. An example of a significant market for logistics services can be seen not only in industrialized countries, but also in developing countries of Asia. In the logistics chain, the continuous development of the system is connected with linear nodal developments, here the nodal lines are considered as integrated logistics centers in seaports. Currently, the sea supply chain has become a major part of the supply chain. Based on the research of international authors, a model of port data management has been developed, specific examples of port management are given, and a management model for Kazakhstan is recommended. The target and spatial functions of seaports affect the changes in the legislation of the country or the transport of the city or district. In addition, they were created to identify and further economic development in general. Thus, dry ports contribute to the following actions: firstly, dry ports help to improve the competitiveness of seaports; secondly, they resolve the emerging conflict problems between the inadequate transport of goods and their rapid development; and thirdly, they help establish a continuous link between sea ports and dry ports. Based on the study of foreign authors, a model of the behavior of dry and sea ports has been developed. Examples of the development of dry-sea ports on the basis of the perspective of the dyad are given, and the author based on the above example considers the potential and further development of the Aktau seaport – Dry Port of Khorgos.

Key words: dry port, sea port, management, logistics, logistics systems, models, functions, potential.

М.С. ТУЛЕГЕНОВА,¹
д.э.н., профессор.
Н.Е. СЫДЫК,¹
магистрант.
Казахский национальный
университет им. аль-Фараби¹

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА И НОВЫЕ ОРИЕНТИРЫ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА

Аннотация

Ключевым ориентиром развития Казахстана на ближайшую перспективу является переход к цифровой экономике, без построения которой ни одна страна не способна конкурировать в глобальной экономике. По прогнозам одной из самых успешных международных консалтинговых компаний Accenture, к 2020 г. четверть мировой экономики будет цифровой. Цифровые технологии по своей природе способны быстро проникать в экономику, изменять формы организации производства, повышая производительность труда, доходы общества и, соответственно, создавать условия для повышения качества жизни населения. При наличии всех ресурсных возможностей Казахстан может в этом добиться успехов. Однако сдерживающим фактором, как показывает практика реализации многих государственных программ, может стать недостаточная зрелость социального капитала – т.е. социальной среды, созданной взаимосвязями между властью, образованием, бизнесом и гражданами, отношениями прозрачности и доверия, интересами и ответственностью. Индикаторами формирования социального капитала являются образование и труд. Рынок труда требует новых специалистов, владеющих знаниями не только отраслевых, но и информационных технологий. Обязательным условием успешности цифровой трансформации является и «продвинутая» социальная среда, ее готовность к восприятию быстрых перемен, профессиональная зрелость специалистов – не только разработчиков информационных программ, но и пользователей. Поэтому необходима быстрая реакция на требования цифровой трансформации всех заинтересованных сторон, всей социальной среды: власти, предприятий, рынков, образования, населения.

Ключевые слова: цифровая экономика, технологии, социальное развитие, образование, рынок труда, индикаторы.

Цифровая сеть охватывает общественное развитие всего мира, не оставляя шансов на конкурентоспособность странам, недооценивающим ее значимость. Поэтому президент Казахстана Н.А. Назарбаев, обращаясь к народу, подчеркнул: «Необходимо создать новую модель экономического роста, которая обеспечит глобальную конкурентоспособность страны... Мы должны культивировать новые индустрии, которые создаются с применением цифровых технологий» [1].

Инициатива по цифровой трансформации в Казахстане стала возможной благодаря реализации аналогичных инициатив в различных государствах мира, интеграционных объединениях, в частности, в США, Китае, Европейском союзе, ЕАЭС.

Транснациональные корпорации реализуют стратегии развития в концепции «Индустрия 4.0», «Интернет+» (например, Siemens, General Electric, SAP, Intel). В марте 2015 г. международная компания в сфере управленческого консалтинга «Roland Berger» опубликовала отчет «Цифровая трансформация промышленности», где указала, что цифровизация промышленности может дать Европе дополнительно объем валовой добавленной стоимости в размере 1,25 трлн евро [2].

Цифровые технологии, активно внедряясь в экономику, способны радикально менять формат производства, организационный подход к ведению бизнеса и сами бизнес-процессы. Американские и китайские интернет-платформы уже смогли показать выдающиеся результаты, подтвердив тот факт, что экономика переходит на новый уровень. США и Китай уже являются лидерами продвижения цифровой экономики, поэтапно реализуя ее элементы не только на собственных рынках, но и на рынках других стран.

По прогнозам одной из самых успешных международных консалтинговых компаний Accenture, к 2020 г. четверть мировой экономики будет цифровой.

Термин «цифровая экономика», как и процесс реальной цифровизации, стал привычным в странах развитого рынка (в их ряду страны Азиатско-Тихоокеанского региона и Восточной Европы, Индия, Китай). Для стран постсоветского пространства это явление относительно новое и отставание в продвижении цифровых технологий в экономику может «откинуть» их на «обочину» мирового прогресса. Технологической основой цифровой экономики являются электронные операции и сделки по движению товарно-денежных потоков, информации, контрактов. Цифровая экономика – это хозяйственная деятельность, в которой экономические отношения по поводу производства, распределения, обмена и потребления опосредуются интернетом, сотовой связью, цифровыми технологиями, т.е. виртуальной реальностью.

В условиях цифровых технологий виртуальность становится реальной производительной силой с большим мультипликативным эффектом, т.к. отличается экономичностью, прозрачностью и в какой-то мере «обезличенностью».

Новизна явления, своеобразие информационных технологий, радикальное изменение в их психологическом восприятии требуют поиска новых подходов в формировании нового мышления, методов образования, ресурсного обеспечения технологического обновления. В научной среде возрос когнитивный интерес к исследованию социально-экономических эффектов внедрения цифровых технологий, разработке предложений по ускорению интеграции стран в их глобальную сеть с наименьшими рисками для экономики, политики и общества. Наибольший научный интерес исследователей-гуманитариев связан с взаимным влиянием цифровизации всех сфер жизни общества и социальной среды [3]. Активно обсуждается сравнительно новая категория «социальный капитал» как качественная характеристика уровня развития гражданского общества, фактор, определяющий успешность современной технологической трансформации, а также способность общества сохранять исторические гуманитарные ценности. Формирование и значимость социального капитала связаны с изменениями в отношениях среди индивидов в условиях виртуальных технологий. Если физический капитал полностью осязаем, будучи воплощенным в очевидных материальных формах, то социальный капитал менее материализован и не персонифицирован. Он проявляется в поведении индивидов в общественной среде. Вместе с тем так же, как физический и человеческий капитал, социальный капитал способен создавать мультипликативный эффект функционирования материального капитала. Например, корпоративная команда, внутри которой существуют ответственность и взаимное доверие, способна создать добавочную производительную силу, добиться наибольших успехов по сравнению с командой, не обладающей корпоративным единством [4].

Цифровые технологии по своей природе способны быстро проникать в экономику, изменять формы организации производства, повышая производительность труда, доходы общества, и, соответственно, создавать условия для повышения качества жизни населения, быстро и масштабно распространять информацию, которая влияет на сознание и поведение социума. При этом цифровые технологии расширяют возможности неправовых сил, направленных на противостояние социальному развитию, национальной безопасности. В этих условиях необходимы институты, защищающие интересы человека, государства и общества.

Цифровая экономика отличается тем, что механизм принятия решений принуждает всех выполнять требования технологий, как производственных, так и социальных, в которых ведущими являются технологии, построенные на доверии. Создание новой модели экономического развития позволит Казахстану встроиться в ряды 30 наиболее развитых стран мира, обеспечивая политическую стабильность и социальное развитие.

Особенность природы цифровых технологий – в высокой скорости и масштабности охвата. В этих условиях: а) кто не успел, тот опоздал, б) внедряясь «островками» или частично, эти технологии не могут дать ожидаемого эффекта. Разработка и внедрение IT-технологий во все сферы производства и управления станет ключевой задачей образования, науки и производства.

Цифровые технологии создают ряд преимуществ: упрощение доступа населения и бизнеса к государственным услугам, ускорение обмена информацией, появление новых возможностей для ведения бизнеса, создание новых цифровых продуктов, рост производительности труда и увеличение свободного времени, ограничение возможностей коррупционных действий и т.д. Важен мультипликативный эффект внедрения цифровых технологий.

Одним из важных эффектов является увеличение свободного времени работников. Роль свободного времени в нашем обществе, на наш взгляд, недооценена.

К. Маркс – классик теории свободного развития личности высоко ценил свободное время, считал его «главным богатством общества», необходимым «условием развития человеческой индивидуальности». Свободное время – время, в котором будет осуществляться развитие самого человека как ведущего капитала.

Наряду с прогрессивными изменениями возникнут нежелательные и негативные явления. В их ряду:

- ◆ высвобождение работников в связи с сокращением живого труда неизбежно;
- ◆ использование социальных сетей правонарушителями и асоциальными структурами;
- ◆ ограничение живого общения;
- ◆ хакерство;
- ◆ высокие затраты на обеспечение безопасности во всех сферах.

Для предупреждения рисков социально-экономических потерь в связи с отмеченными (возможно, это не полный перечень) противоречивыми эффектами необходимо учитывать, что высокая скорость проникновения цифровых технологий и масштабность охвата создают ситуацию, когда: а) кто не успел, тот опоздал; б) внедряясь «островками» или частично, эти технологии не могут дать ожидаемого эффекта.

Не углубляясь в анализ «плюсов» и «минусов» экономической и социальной цифровизации (в любой новой технологии они имеют место), необходимо решать назревшие в стране проблемы, сдерживающие информационную перестройку в экономике и сознании граждан.

Переход Казахстана к цифровой экономике не только неизбежен, но и не может быть постепенным, затяжным. Принят проект Программы развития цифровой экономики Казахстана на 2017–2020 годы. Подписано соглашение между Cisco International Limited и АО «Национальный инфокоммуникационный холдинг «Зерде», в рамках которого компания Cisco окажет поддержку в реализации государственной программы «Цифровой Казахстан».

Предполагается что реализация программы «Цифровой Казахстан» позволит увеличить долю сектора ИКТ в ВВП до 5% к 2020 г. Финансирование будет осуществляться из средств государственного бюджета, квазигосударственного сектора, а также за счет частных инвестиций и займов финансовых организаций и институтов развития.

Стратегия развития Казахстана отличается высокими планками, амбициозными задачами и достаточными ресурсными возможностями. Проблема в том, что формы организации и использования этих ресурсов требуют интеллектуальных усилий. Практика показывает, что в решении подобных проблем политической воли руководства страны недостаточно. Необходима активная работа среднего звена общества, развитие компетенций исполнителей принятых программ.

Начавшееся в этом направлении движение вселяет надежды, если принимаемые меры и действия не ограничатся государственными структурами высшего уровня, а проблемы будут разумно решаться «на местах». Их накоплено достаточно, это проблемы в реальном оснащении новыми компьютерами (не только управленцев), разработке и приобретении информационных программ, в том числе и защитных, подготовке специалистов всех отраслей по новым образовательным программам с компетенциями по цифровой экономике, а также и постепенный всеобуч (научили же пенсионеров получать пенсии по карточкам).

Потребуется финансовые ресурсы, вероятно, не меньше, чем на программы индустриально-инновационного развития. Но если понимать, что эффект реализации всех программ зависит от того, насколько в них учтены требования цифровых технологий, то вложения в программные информационные продукты, окупятся в большей мере и быстрее.

При наличии всех ресурсных преимуществ Казахстану добиться успехов в этом было бы возможно. Однако сдерживающим фактором, как показывает практика реализации многих государственных программ, может стать дефицит социального капитала, т.е. социальной среды, созданной взаимосвязями между властью, бизнесом и гражданами; отношениями прозрачности и доверия, интересами и ответственностью.

Вместе с тем следует признать что разрыв в региональном развитии остается огромным. Территориальная отдаленность регионов, низкий уровень охвата коммуникациями ограничивают возможности населения сел, областных и районных центров в доступе к современным информационным технологиям.

Рынок труда требует новых специалистов, владеющих знаниями не только отраслевых, но и информационных технологий. Обязательным условием успешности цифровой трансформации является и «продвинутая» социальная среда, ее готовность к восприятию быстрых перемен.

Поэтому необходима быстрая реакция на требования цифровой трансформации всех заинтересованных сторон, всей социальной среды: власти, предприятий, рынков, населения.

Индикаторами формирования такой среды является высшее образование и формирование нового отношения к труду. Назрела потребность в изменении формата обучения в системе высшего образования с целью развития знаний информационных программ, навыков и компетенций специалистов цифровой экономики, воспитания самостоятельности, дисциплины и ответственности.

Нужны диверсифицированные учебные планы и методы обучения по многим дисциплинам, формы и методы переподготовки специалистов «уходящих профессий».

Какие ориентиры высвечиваются в сфере образования?

1. На начальном этапе потребуются программное обеспечение прикладных дисциплин, в особенности таких, как маркетинг, логистика, проектирование, управление персоналом и т.д.

2. Соответственно, возрастет потребность в программистах нового поколения, их обучении и зарубежной стажировке в формате академической мобильности.

3. Информационная перестройка в экономике, в быту неизбежно отразится и на сознании граждан: трудности психологического восприятия нового, особенно у старшего поколения. Открывается ниша для социальной работы, подготовки соответствующих специалистов по новым программам.

4. Возникнут новые формы и секторы отраслей (интернет-торговля, проектирование и строительство «умных домов, городов»). Рынок труда потребует новых специалистов, владеющих знаниями не только отраслевых, но и информационных технологий.

5. Потребуется введение новых образовательных программ в государственный классификатор, таких, как «Управление трудовыми ресурсами», «Экономика индустрии досуга» и др.

6. Необходима диверсификация структуры компетенций и навыков молодых специалистов и разработка квалификационных стандартов для выпускников вузов с учетом потребностей цифровой экономики.

7. Слабым звеном вузов является дефицит обучающего персонала. «Провалы» рыночных реформ привели к оттоку лучших преподавателей в бизнес. Так и не повысилась престижность этой профессии.

8. Высокая нагрузка преподавательской, научной, воспитательной, общественной работы не оставляет времени на самообразование, нет условий для реального освоения программ повышения квалификации.

Особенность цифровой экономики и в том, что ее положительный эффект зависит от способности специалистов работать в сетевом формате, поддерживать открытые профессиональные отношения, коллективные действия. Как отмечает профессор МГУ А. Аузан, «помимо новых компетенций, огромную роль играет и то, как люди умеют взаимодействовать друг с другом, способны ли они работать не в иерархиях, а в сетях, коллективах самостоятельных игроков. Ведь что главное в «цифровой экономике»? Не машины, а человек» [4].

Наряду с новыми ориентирами системы высшего образования ожидаются и изменения на рынке труда. Цифровые технологии приведут к высвобождению живого труда работников, потребуется их переквалификация, создание рабочих мест «на отдалении», и на рынке труда появится новый сектор, который потребует внесения изменений в трудовые договоры (умные контракты).

Реализация программы перехода к цифровой экономике весьма затратна. Однако материальные, физические и финансовые вложения способны обеспечить экономию ресурсов, а также условия для повышения конкурентоспособности страны, интеграции в мирохозяйственные связи на правах достойного партнера. Единение интересов и усилий всех социальных структур является источником повышения синергетического эффекта использования цифровых технологий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Назарбаев Н. Выступление на XXIV сессии Ассамблеи народа Казахстана: <http://www.adilet.gov.kz/ru/leaflet/mngilik-el-mnogovekovaya-mechta-o-nezavisimosti-kazahstana>. Режим доступа: 13.09.2017 г.
- 2 Анализ мирового опыта развития промышленности и подходов к цифровой трансформации промышленности государств-членов Евразийского экономического союза. Евразийская экономическая комиссия. – Москва, 2017: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_prom/. Режим доступа: 09.09.2017 г.
- 3 Сивуха С.В. Капитал социальный: <http://bourdieu.name/content/social-capital>. Режим доступа: 03.07.2017.
- 4 Аузан А. Считаю себя великими, а экономику имеем 3% от мировой: <https://www.novayagazeta.ru/articles/2017/11/22/74633-schitaem-sebya-velikimi-i-bolshimi-a-ekonomiku-imeem-3-ot-mirovoy>. Режим доступа: 24.11.2017 г.

Аңдатпа

Қазақстан дамуының болашақтағы негізгі бағыт-бағдары сандық экономикаға «кіру баспалдақтары» – жаңа технологиялық тәртіпке көшу болып табылады. Халықаралық табысты консалтингтік компаниялардың бірі, Accenture компаниясының болжамы бойынша, 2020 жылы әлемдік экономиканың төрттен бір бөлігі сандық болуы мүмкін. Сандық технологиялар өзінің табиғаты бойынша экономикаға тез еніп, өндірістің ұйымдастыру нысандарын өзгертуге, қоғам табысын және еңбек өнімділігін арттыра отырып, тиісінше, халықтың өмір сүру сапасын арттырып, жағдай жасауға қабілетті. Қазақстан Республикасы бұл жетістіктерге барлық ресурстық артықшылықтар бар кезде қол жеткізе алады. Алайда, көптеген мемлекеттік бағдарламаларды жүзеге асырудағы тәжірибе көрсеткендей, әлеуметтік капиталдың тапшылығы, яғни әлеуметтік ортада құрылған билік, бизнес және азаматтар арасындағы қарым-қатынастағы ашықтық, сенім мен жауапкершілік мүдделерінің жоқтығы тежеуші фактор болып табылады. Әлеуметтік капиталды қалыптастыру индикаторлары білім және еңбек болып табылады. Еңбек нарығы жаңа білімді ғана игерген мамандарды емес, салалық және ақпараттық технологияларды да игерген мамандарды талап етеді. Сандық трансформацияның табысқа жетуінің басты шарты «ілгерінді» әлеуметтік орта, оның жылдам өзгерістер қабылдауға дайындығы, ақпараттық бағдарламалар әзірлеушілер мамандары ғана емес, сонымен қатар пайдаланушылардың кәсіби түрде есеюі мен кемелденуі болып табылады. Сондықтан цифрлық трансформацияның талаптарына барлық мүдделі тараптардың, бүкіл әлеуметтік ортаның: билік, кәсіпорындар, базарлар, білім беру, халықтың жылдам реакциясы қажет.

Тірек сөздер: сандық экономика, технологиялар, әлеуметтік даму, білім беру, еңбек нарығы, көрсеткіштер.

Abstract

A key guideline for the development of Kazakhstan in the near future is the transition to a digital economy as an «input step» to a new technological way. According to forecasts of one of the most successful international consulting companies Accenture, by 2020, a quarter of the world economy will be digital. Digital technologies by their nature are able to quickly penetrate the economy, change the forms of organization of production, by increasing labor productivity, society's income and, accordingly, create conditions for improving the quality of life of the population. Kazakhstan can achieve success in this due to the availability of all resource advantages. However, a restraining factor, as shown by the practice of implementing many state programs, may be a deficit of social capital – i.e. a social environment, created by the interrelationships between government, business and citizens; relations of transparency and trust, interests and responsibility. The indicators of social capital development are education and labour. The labor market requires new specialists competent not only in industry but also in information technologies. An indispensable condition for the success of digital transformation is the «advanced» social environment, its readiness to perceive rapid changes, the professional maturity of specialists not only developers of information programs, but also users. Therefore, rapid reaction to the requirements of digital transformation of all stakeholders, the entire social environment: government, enterprises, markets, education, the population is necessary.

Key words: digital economy, technology, social development, education, labor market, indicators.

Д.Т. БАЙТЕНИЗОВ,¹
магистр экономики, докторант.
Евразийский национальный
университет им. Л.Н. Гумилева¹

ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА САМОЗАНЯТОСТИ

Аннотация

На сегодняшний день процесс формирования самостоятельно занятого населения не исследован в достаточной степени. Существует множество факторов, влияющих на самозанятость. Основой исследования стал фундаментальный труд коллектива авторов Высшей школы экономики, а также статьи издательского дома «Springer». Изучая теоретические основы формирования самозанятости и используя при этом вклад зарубежной литературы по данному вопросу, авторы приходят к выводу, что одни и те же факторы по-разному влияют на самозанятость. Само же понятие самозанятости также имеет неоднозначную интерпретацию. В данной статье проанализированы факторы, влияющие на формирование и развитие рынка самозанятости, и сформированы соответствующие группы факторов развития данной формы занятости на рынке труда. Кроме того, анализируя мировую практику самостоятельной занятости, авторы выделяют использование активных государственных программ в этой сфере деятельности, а также систематизируют модели программ стимулирования самозанятости среди безработных, которые различаются инструментами реализации в развитых странах мира. На основе же анализа психолого-мотивационного фактора даны соответствующие рекомендации. Авторы также делают вывод относительно развития рынка самозанятости, основанный на взаимодействии ряда объективно существующих явлений.

Ключевые слова: самозанятость, безработица, издержки, институты, государственные программы, рынок труда, факторы.

Для определения стратегии развития рынка самостоятельной занятости необходимо проанализировать движущую силу, влияющую на ее формирование.

На формирование и развитие самозанятости влияет множество факторов, одни – в большей, другие – в меньшей степени.

Ученые Ф. Пфайфер, В. Полмейер в своей работе «Доход, неопределенность и возможность самозанятости» (1994 г.) отмечают возросшее внимание к основополагающим факторам самозанятости как среди политиков, так и среди экономистов того времени. Проанализировав эмпирические данные Западной Германии, исследователи отметили, что уровень самозанятости в данном регионе в течение почти ста лет в несколько раз снизился и начал расти в 80-х гг. прошлого столетия.

Почти 20-летний период изменений факторов развития самозанятости в США охватили Д. Иванс, Л. Лейтон в своей фундаментальной работе по экономике труда «Детерминанты изменений на рынке самозанятости США, 1968–1987». Они пришли к выводу, что около 90% изменений в самозанятости США обусловлены следующими факторами: средним возрастным составом экономически активного населения, уровнем его образования, отраслевой специализации, величиной налоговых ставок и бизнес-условиями. Взаимодействие этих факторов во времени определяют изменения в уровне самостоятельной занятости.

Коллектив авторов Высшей школы экономики (ВШЭ) [1] выделяет ряд групп факторов, которые могут повлиять на уровень самозанятости:

♦ макроэкономические факторы, связанные с общим уровнем экономического развития и структурой экономики;

- ♦ состояние рынка труда;
- ♦ институты рынка труда;
- ♦ налогообложение доходов;
- ♦ социальная политика.

Необходимо отметить, что существенная часть этих факторов взаимосвязана со сферой государственного регулирования.

К макроэкономическим факторам ученые ВШЭ относят уровень реального валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения, отраслевую структуру экономики и демографическую структуру рабочей силы. При этом достаточно сложно определить их точное влияние на самозанятость, так как нельзя однозначно определить, в каком направлении они коррелируют. Так, высокий уровень валового внутреннего продукта на душу населения в государстве обычно стимулирует увеличение масштабов самих предприятий, так у них появляется дополнительный капитал. Верно также и то, что увеличение ВВП на душу населения приводит к большему спросу на разные виды услуг, в том числе личные, а также на персонифицированные товары. Этот эффект дает импульс развитию самозанятости и малому бизнесу. Поэтому для определения влияния ВВП на душу населения как фактора развития самозанятости необходимо проводить эмпирические исследования, так как вышеприведенные закономерности действуют в противоположных направлениях. На основании данных исследований можно сделать вывод о том, что преобладает отрицательная зависимость: низкие уровни самозанятости характерны для более развитых стран. Такой результат коллектив авторов ВШЭ рассматривает как вполне устойчивый вследствие того, что он аккумулируется в ряде исследований с различными выборками государств.

Отраслевая специализация государства в исследовании ВШЭ также рассматривается как макроэкономический фактор, влияющий на уровень самостоятельной занятости. Так, самозанятость не требует большой капиталовооруженности, поэтому ее значительная часть распространяется на селе в сельском хозяйстве, ритейле, в сфере услуг. Согласимся также с тем, что самозанятые, как правило, составляют незначительную часть в добывающих или перерабатывающих отраслях производства.

Однако ученые Высшей школы экономики не рассматривают в достаточной степени долю сферы услуг и урбанизацию как составные части макроэкономических факторов развития самозанятости. На взгляд автора, эти макроэкономические факторы существенным образом влияют на формирование и развитие самозанятости. Так, за последние 50 лет во всех странах мира наблюдалось снижение удельного веса занятых и доли промышленности в ВВП. В среднем по миру за 1960–2007 гг. доля промышленности в ВВП сократилась с 40% до 28%, а доля занятых – до 21%. Деиндустриализация в первую очередь затрагивает экономически развитые страны и старые отрасли, такие, как металлургия, текстильная промышленность. Закрытие заводов приводит к увеличению безработицы и появлению региональных социально-экономических проблем. Но параллельно деиндустриализации происходит процесс реиндустриализации – развитие новых, высокотехнологичных производств, замещающих старые отрасли [2]. Кроме того, деиндустриализация характеризуется увеличением доли сферы услуг.

Городское население в мире будет постоянно расти и достигнет 4,72–5,00 млрд в 2030 г., увеличившись на 48,6–57,8%. Однако ежегодный рост городского населения, как ожидается, увеличится до максимума (6 860 000 в год) в период 2020–2025 гг., а затем снизится в последующие годы. Городское население, согласно прогнозам, будет постоянно расти во всех регионах, исключая Европу [3].

Подтверждением нашей гипотезы служит статья Дж. Ланна, Т. Стинга «Исследование последствий этничности и иммиграции на самозанятость» [4], где авторы отмечают, что увеличение доли сферы услуг имеет положительную зависимость с уровнем самозанятости, однако в то же время возрастание урбанизации негативно коррелирует с уровнем самозанятости.

Коллектив ученых ВШЭ, проанализировав различные источники, приходит к выводу, что многие исследователи рассматривают состояние рынка труда, используя данные по безработице, если зависимой переменной является уровень самозанятости [1]. При этом в данном случае также не наблюдается однозначной зависимости. Так, например, экономический кризис и массовая безработица, обусловленная спадом производства и сокращением штата, приводят к вынужденному поиску самостоятельной занятости. В то же время рост безработицы приводит к более низкой покупательной способности населения в целом. Это, соответственно, приводит к проблемам в том же малом бизнесе. Более того, потенциальные самозанятые вследствие низкого спроса вряд ли решатся на открытие собственного дела. При этом банковский сектор, учитывая данные риски, ужесточит выдачу микрокредитов.

Результаты эмпирических исследований приведены в таблице 1 (стр. 248).

Таблица 1 – Влияние безработицы на самозанятость

Автор исследования	Результат
Бланчфлауэр	Отрицательная зависимость
Робсон	Положительная зависимость
Аксетал	Коэффициент при безработице статистически незначим
Паркер и Робсон	Включая в спецификацию квадрат уровня безработицы, получают U-образную форму зависимости (ВВП на душу населения и другие показатели, которые характеризуют состояние спроса, влияют на знак корреляции)
Примечание – Источник: В тени регулирования. Неформальность на российском рынке труда: монография / коллектив авторов. Центр трудовых исследований НИУ ВШЭ, 2014. – С. 85–86, 89.	

Институты рынка труда также выделяем в качестве одного из факторов, оказывающих влияние на формирование и развитие самостоятельной занятости. Хорошо работающие институты рынка труда могут оказать положительное воздействие на уровень и развитие самозанятости.

От того, насколько эффективна работа государственного аппарата, зависит динамика развития продуктивной самозанятости. Качество работы государственного аппарата является показателем институциональной зрелости государства.

Решение об открытии собственного дела в условиях тотального недоверия к государству и органам государственного управления, коррупции на всех уровнях является затруднительным. Кроме того, коррупция снижает эффективность государственных программ, направленных на развитие самозанятости, а ее снижение содействует бизнес-активности.

Одним из показателей работы государственного аппарата является индекс восприятия коррупции, составляемый международной организацией Трансперенси интернейшнл.

Издержки на регистрацию фирмы и высокое налогообложение доходов данных фирм являются препятствием на пути формирования и развития легальной самозанятости, т.е. мы в этом случае предполагаем отрицательную корреляцию. Действительно, более низкие налоги способствуют развитию такой самозанятости.

В статье С. Фолстера «Стимулируют ли более низкие налоги самозанятость» [5] делается вывод о том, что снижение налоговой нагрузки на 10 процентных пунктов увеличивает долю самозанятых примерно на 3% от общего числа занятых.

С другой стороны, некоторые исследователи рассматривают самозанятость как альтернативный способ для предпринимателей не платить высокие налоги, так как самостоятельно занятым обычно легче вести свое дело с точки зрения уплаты каких-либо налогов или пошлин, так как во многих странах самозанятые либо уплачивают некоторую сумму от официально установленного минимального размера заработной платы, либо вовсе не несут расходы по уплате социальных отчислений. В данном случае высокие налоги на доходы от труда и высокий размер социальных отчислений приводят к высокой самозанятости. При этом эмпирические результаты, представленные в ряде работ относительно данной гипотезы, неоднозначны.

Низкая величина пособия по безработице может положительно воздействовать на уровень самостоятельной занятости, так как это стимулирует поиск работы.

Для формирования рынка самозанятости существенную роль играет сбалансированное и актуальное законодательное обеспечение, а также наличие государственных целевых программ развития самозанятости.

Анализируя мировую практику по данному отдельному фактору, необходимо выделить использование активных государственных программ на рынке труда, осуществляемых с помощью:

- ♦ совершенствования трудовых ресурсов:
 - подготовка и переподготовка, направленные на получение профессиональной квалификации;
- ♦ стимулирования спроса на рабочую силу:
 - субсидирование заработной платы или занятости;
 - общественно-социальные работы;

- ♦ развития регулирования рынка труда:
 - создание центров обеспечения занятостью,
 - информационно-аналитическое сопровождение;
- ♦ высокого и комплексного взаимодействия органов государственной власти, ответственных за программы занятости, и ее непосредственных участников.

С экономической точки зрения успешное внедрение данных программ позволит повысить уровень продуктивной занятости, увеличит размер заработной платы через увеличение производительности труда. Развитие человеческого капитала, повышение трудовой активности и, как следствие, уменьшение уровня безработицы относится к социальным выгодам.

В западных странах такие программы появились в 1970–1980 гг. При этом поддержка заключалась в следующем:

- ♦ создание малого бизнеса именно силами безработных, обеспечивая их технической поддержкой, микрокредитами или грантами и всевозможными льготами;
- ♦ предусматривалась капитализация пособий по безработице или средств социальной помощи;
- ♦ консультации, обучение и практические семинары.

Необходимо подчеркнуть, что данные программы обеспечивают ее участников – безработных финансовой поддержкой во время их практического обучения. Кроме того, поддержка безработных осуществляется также через реализацию программ по оценке потребности и оказанию специальной помощи безработным.

Модели программ стимулирования самозанятости среди безработных, которые различаются инструментами реализации, представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Особенности программ стимулирования самозанятости в развитых странах мира

Страна	Особенности реализации
Франция	<ol style="list-style-type: none"> 1. Формирование стартового капитала для индивидуального предприятия с помощью единовременной выплаты средств, аккумулировавших все пособия по безработице. 2. С 1987 г. требовалось подготовить предварительный бизнес-план. 3. Возможность выкупа действующего малого бизнеса либо его доли. 4. Отсутствуют инструменты принудительного отбора участников программы
Великобритания	<ol style="list-style-type: none"> 1. Предусматривались периодические выплаты по безработице, постепенно получая при этом необходимую профессиональную подготовку и создавая при этом собственный бизнес 2. Помощь оказывается только тем безработным, кто будет создавать свой новый собственный малый бизнес. 3. Возрастная категория – от 18 лет до пенсионного возраста, при этом безработным претендент должен быть от 8 недель либо иметь на руках уведомление о сокращении штата. Кроме того, претендент также должен иметь 1000 евро для создания ИП, дополнительное софинансирование государства будет иметь место в случае соответствия создаваемого ИП приоритетам государственной социально-экономической политики в том или ином регионе. 4. Отсутствуют инструменты принудительного отбора участников программы, однако претенденты проходят тесты, направленные на критическую самооценку своих планов по формированию собственного индивидуального предприятия. 5. Не требуется подробного бизнес-плана. 6. Без учета работающих в сельском хозяйстве доля самозанятых в общем количестве занятого населения возросла с 7,2% до 11,7%
Испания	Приоритетными участниками при реализации подобных программ являются безработные, инвалиды, рабочие старше 45 лет, бывшие эмигранты, возвратившиеся на родину
Австралия	Участниками аналогичной программы являются только безработные
Бельгия	Претендент должен иметь не менее 50% личных сбережений от размера получаемого кредита для открытия своего собственного малого бизнеса

При формировании государственных программ учитывались экономические возможности регионов тех или иных стран, внутренние особенности самой безработицы и возможные пути выхода из безработицы, а также и то, что наиболее подходящий возраст для самостоятельной занятости – более 35–40 лет [6].

Думается, будет правильным включить дополнительные факторы формирования и развития самозанятости, которые не учтены в полной мере Высшей школой экономики.

Одним из факторов развития самозанятости является ее образ и восприятие экономически активным населением. От того, насколько она представляется хорошим вариантом продолжения карьеры, зависит в некоторой степени готовность встать на путь данного вида работы.

Следствием дальнейшего развития интернет-технологий, возможности выполнять работу на расстоянии в сфере предпринимательства стало изучение социально-психологических особенностей самозанятых. Так, использование новейших технологий может оказать влияние на баланс «работа – жизнь» среди самозанятых, особенно если учесть, что некоторые виды самозанятости и новые технологии идут рука об руку.

Оказывается, дополнительным стимулирующим фактором развития самозанятости является психологическое отклонение индивидуума. И. Верхель, В. Рьетдик, Ж. Блок, И. Франкен, Х. Ларссон, Р. Тьюрик в статье «Связь между симптомами дефицита внимания/синдрома гиперактивности и самозанятостью» (2016 г.), используя данные шведского регистра и выборку голландских студентов, участвовавших в глобальном опросе предпринимательского духа университета, обращают свое внимание на то, что не очень благоприятный синдром гиперактивности положительно коррелирует с решением стать самозанятым.

Влияние самозанятости на удовлетворенность работой опосредуется большей процессуальной свободой и автономией, однако одной из опасностей собственного дела является риск его потери. Это известное обстоятельство, думается, может препятствовать решению стать самозанятым.

Эмпирические анализы показывают, что люди, которые переходят от постоянной занятости к самостоятельной занятости, испытывают увеличение удовлетворенности жизнью (более чем до 2-х лет), в то время как индивидуумы, переходя от безработицы к самозанятости, не более удовлетворены, чем их коллеги, перешедшие от безработицы к постоянной занятости [7].

На основе анализа мотивационно-психологических факторов необходимо сделать вывод, что более «счастливому» переходу в самозанятость способствует развитие независимых и процессуально-свободных форм самозанятости. Кроме того, целевой группой стимулирования также должно стать небезработное население страны, а также люди с синдромом гиперактивности. Приоритетом также является развитие информационно-коммуникационных технологий.

Несомненно, что культурный бэкграунд и знания имеют определенное влияние на уровень самозанятости. П.Е. Петракис [8] пришел к выводу, что по сравнению с классическими факторами, такими, как рабочая сила, где не было распространения знаний, и физический капитал, фактор знаний оказал значительное влияние на экономический рост.

На основе проведенного анализа авторами на рисунке 1 (стр. 251) представлены группы факторов развития самостоятельной занятости.

Характеризуя рынок самозанятости в развитых странах мира, следует отметить, что там он развивался достаточно медленно, затем был период устойчивого роста, связанный с изменением структуры самой экономики, изменением ВВП на душу населения, увеличением безработицы, развитием институтов рынка труда и появлением новых форм занятости, таких, как аутсорсинг и фриланс, а также налоговым стимулированием. Государственный аппарат через развитие активных программ развития и поддержки самозанятости стал активно привлекать безработных в самостоятельную занятость. Данные программы предусматривали механизмы технической и финансовой поддержки, упрощение отчетности и регистрации малых предприятий. По мнению европейских разработчиков программ, молодежь и женщины должны были стать ключевыми участниками данных программ развития.

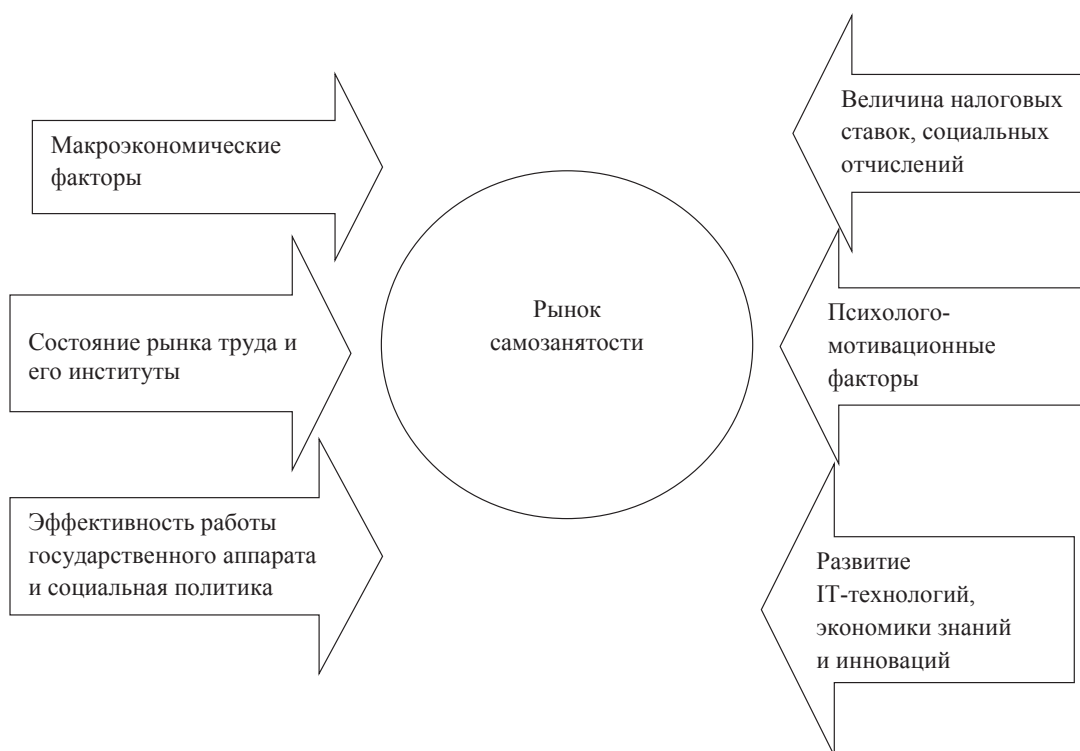


Рисунок 1 – Группа факторов, влияющих на формирование и развитие самозанятости

Таким образом, развитие самозанятости также обеспечивается взаимодействием по меньшей мере таких четырех явлений, как [6]:

- ♦ форсирование интенсификации труда, рост налогообложения в занятости по найму и увеличение конкуренции;
- ♦ изменение структуры самой экономики, высокая цена при осуществлении внештатных услуг стимулировали увеличение количества контрактов в самостоятельной занятости;
- ♦ формирование виртуальных сетей малого бизнеса, объединенных сетью Интернет в определенные группы, которые обеспечивают значительной гибкостью, оперативностью и маневренностью по отношению к классическим организациям;
- ♦ возросшие возможности для самореализации в сфере бизнеса для многих высококвалифицированных профессионалов, а также для тех, кто обладает даже синдромом гиперактивности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 В тени регулирования. Неформальность на российском рынке труда: монография / коллектив авторов. Центр трудовых исследований НИУ ВШЭ, 2014. – С. 85–86, 89.
- 2 Свободная универсальная энциклопедия. Википедия: <https://ru.wikipedia.org/wiki>.
- 3 Zhang W. Environ Dev Sustain (2008). 10: 717. doi:10.1007/s10668-007-9081-8.
- 4 John Lunn, Todd P. Steen (2000): An investigation into the effects of ethnicity and immigration on self-employment/ International Advances in Economic Research // Volume 6, Issue 3, p. 498–519// DOI: 10.1007/BF02294968.
- 5 Stefan Fölster (2002): Do Lower Taxes Stimulate Self-Employment? Small Business Economics // Volume 19, Issue 2, p. 135–145//DOI: 10.1023/A:1016200800982.
- 6 Демешева Г.Т., Спанов, М.У., Спанова Е.М. Анализ развития самозанятости в странах Европейского союза и США // Вестник Университета международного бизнеса. – 2015. – № 3(37). – Июль–сентябрь. – С. 4–5.
- 7 Binder, M. & Coad, A. Small Bus Econ (2013). 40: 1009. doi:10.1007/s11187-011-9413-9.
- 8 Panagiotis E. Petrakis (2014): The Effects of Cultural Background and Knowledge Creation on Self-Employment and Entry Density Rates/Culture, Growth and Economic Policy pp. 195–203 // DOI 10.1007/978-3-642-41440-4_15.

Аңдатпа

Бүгінгі күні өзін-өзі жұмыспен қамтыған халықты қалыптастыру үрдісі жеткілікті деңгейде зерттелген жоқ. Өзін-өзі жұмыспен қамтуға әсер ететін көптеген факторлар бар. Жоғары экономика мектебі авторлары ұжымының негізгі еңбегі, сондай-ақ, «Springer» баспа үйінің мақалалары зерттеудің негізі болды. Өзін-өзі жұмыспен қамтуды қалыптастырудың теориялық негізін зерделей отыра, сонымен қатар, осы мәселе бойынша шетел әдебиетінің үлесін пайдалана отыра, авторлар бір факторлар өзін-өзі жұмыспен қамтуға әртүрлі әсер етеді деген қорытындыға келді. Өзін-өзі жұмыспен қамту түсінігінің өзінде бір мағыналы емес түсіндіру бар. Осы мақалада жұмыспен қамту нарығын қалыптастыруға және дамытуға әсер ететін факторлар талданды және өзін-өзі жұмыспен қамтудың осы түрін еңбек нарығында дамыту факторларының тобы қалыптастырылды. Сондай-ақ, өзін-өзі жұмыспен қамтудың әлемдік тәжірибесін талдай келе, авторлар осы қызмет саласында белсенді мемлекеттік бағдарламаларды пайдалануды ерекше атап өтеді, сондай-ақ, әлемнің дамыған елдерінде іске асыру құралдарымен ерекшеленетін жұмыссыздар арасында өзін-өзі жұмыспен қамтуға ынталандыратын бағдарламалардың үлгілерін жүйеге келтіреді. Психологиялық-ынталандыру факторын талдау негізінде тиісті ұсыныстар берілді. Сондай-ақ, авторлар нақты бар бірқатар объектілердің өзара әрекет етуіне негізделген өзін-өзі жұмыспен қамту нарығын дамытуға қатысты қорытындылар шығарады.

Тірек сөздер: өзін-өзі жұмыспен қамту, жұмыссыздық, шығындар, институттар, мемлекеттік бағдарламалар, еңбек нарығы, факторлар.

Abstract

Nowadays the process of forming self-employed population has not been sufficiently investigated. There are many factors affecting self-employment. The basis of the study was the fundamental work of the team of the authors of the Higher School of Economics, as well as articles of the publishing house “Springer”. Studying theoretical basis for formation of self-employment, and using contribution of foreign literature on this issue, the authors came to the conclusion that the same factors have different effects on self-employment. The notion of self-employment also has an ambiguous interpretation. In this article factors influencing the formation and development of self-employment market was analyzed, and appropriate groups of factors of development of this form of employment in the labor market was formed. In addition, analyzing the world practice of self-employment, the authors emphasize using active state programs in this field of activity, as well as systematize models of programs aimed at stimulating self-employment among unemployed, which differ in implementation tools in the developed countries of the world. On the basis of analysis of psychological-motivational factor, appropriate recommendations are given. The authors also make a conclusion regarding development of self-employment market, based on interaction of a number of objectively existing phenomena.

Key words: self-employment, unemployment, costs, institutions, state programs, labour market, factors.

САНГ-КЮ ЛИ,¹
PhD, профессор.
Б.С. ОМИРБАЕВА,²
докторант.
Андонгский национальный
университет (Южная Корея).¹
Евразийский национальный
университет им. Л.Н. Гумилева²

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Аннотация

Ресурсы здравоохранения в любом обществе всегда ограничены, поэтому вопросы их более эффективного использования являются ключевыми. В этих условиях возрастает роль оценки в здравоохранении как процедуры приведения уровня потребления населением ресурсов здравоохранения в соответствие с имеющимися ограниченными экономическими возможностями. Увеличение расходов, внедрение новых медицинских технологий, инфляция, снижение уровня здоровья населения в связи с социально-демографическими, экологическими и другими факторами обуславливают необходимость изучения подходов к оценке потребностей населения в медицинской помощи. Кроме того, оценка в здравоохранении выступает на первый план в условиях перехода на обязательное социальное медицинское страхование. За последние 5 лет в Казахстане отмечается повышение уровня рождаемости, коэффициента естественного прироста населения, соответственно, численности населения. Начиная с 2026 г. будет повышаться уровень рождаемости, так как в репродуктивный возраст будет вступать уже более многочисленное поколение родившихся в 2005–2010 гг. При реализации этого сценария демографических изменений становится очевидным, что в ближайшем будущем начнется стабильное повышение спроса на медицинские услуги, в первую очередь со стороны детского населения, граждан предпенсионного возраста и пожилых. Более того, рост численности детей и пожилых граждан потребует еще больших, чем сейчас, расходов для удовлетворения возрастающего спроса на медицинские услуги.

Ключевые слова: здравоохранение, ресурсы, оценка, потребности, медицинские услуги, спрос.

Оценка потребностей здравоохранения – это понятие, описывающее развитие и совершенствование уже разработанных подходов к пониманию потребностей населения. Это понятие актуально и в современных условиях, хотя еще в XIX в. первые медицинские работники здравоохранения уже были ответственны за оценку потребностей населения в медицинской помощи.

Оценка медицинских потребностей стала объективным и обоснованным методом адаптации научно обоснованных подходов служб здравоохранения к планированию медицинских услуг. Несмотря на то, что оценка потребностей населения в услугах здравоохранения традиционно проводилась специалистами в области общественного здравоохранения, потребности здравоохранения должны быть первостепенными для всех специалистов в этой сфере деятельности. Больницы и бригады первичной медико-санитарной помощи должны стремиться развивать службы, соответствующие потребностям населения. Сочетание оценки потребностей населения со знанием персональных потребностей пациентов может помочь в достижении этой цели.

Таким образом, существует ряд факторов, которые влияют на результат оценки потребностей здравоохранения (далее – ОПЗ).

Рассмотрим их более подробно. Первое – это понятие потребности. Потребности отличаются от требований и желаний. Потребности касаются способности получить пользу, в данном случае «получить пользу от медицинских услуг», что имеет несколько значений. Во-первых, важно учитывать все потребности вне зависимости от того, заявлены они или нет. Например, могут быть пациенты, живущие с диабетом, но не знающие о нем. Они могут иметь потребность в помощи, т.к. они могут получить пользу от своевременно полученной консультации и лечения диабета. Однако в силу того, что лица, ответственные за планирование в сфере здравоохранения, не учитывают их при прогнозировании оказания услуг (не зная об их существовании), то

имеют место случаи, когда потребности не удовлетворяются. Во-вторых, существующее предложение медицинских услуг нередко будет удовлетворять только часть потребностей населения в сфере здравоохранения, так же как и в случае с потребностями, для удовлетворения которых вообще отсутствуют услуги. Могут быть случаи, когда некоторые из существующих услуг могут полностью не отвечать объективной потребности здравоохранения или отвечать, но в ограниченной степени. Следовательно, потребность – это то, от чего можно получить выгоду.

В связи с допущением об ограниченности ресурсов потребности в здравоохранении принято рассматривать также с точки зрения спроса и предложения. Спрос – это то, в чем нуждается пациент, и то, с чем обычно врачи сталкиваются при приеме. Спрос пациента на ту или иную услугу может зависеть от характеристик самого пациента. Например, некоторые группы населения обращаются за медицинским уходом чаще других. Спрос пациента может зависеть также от доступности предложения медицинских услуг. Так, пациенты могут избегать обращения к конкретному поставщику услуг, если они не доверяют медицинскому персоналу в данной организации. Спрос также может быть вызван предложением: географические различия в коэффициентах госпитализации объясняются в большей степени количеством больничных коек, чем показателями смертности. Предложение – это то, что предлагает система здравоохранения. Предложение во многом зависит от интересов специалистов в области здравоохранения, приоритетов государственных программ или объемов выделенных бюджетных средств. Предложения касаются того, в чем пациенты нуждаются, по их собственному мнению, но они не обращаются за этим и могут получить или не получить пользу от этого.

Таким образом, важно определить реальные потребности целевых групп населения. От этого будут зависеть выбор источников данных, которые послужат основанием для ОПЗ, и то, каким образом эти данные будут анализироваться.

Рассмотрим, как определяются потребности в здравоохранении. Уставом Всемирной организации здравоохранения здоровье определяется как «состояние полного физического, душевного и социального благополучия, а не только отсутствие болезней и физических дефектов». Учитывая широту данного определения и большой набор детерминант здоровья, необходимо различать понятия «здоровье» и «здравоохранение» для целей формулирования потребностей. Клинические специалисты и профессионалы, ответственные за планирование медицинских услуг, часто могут рассматривать потребности здравоохранения с точки зрения услуг, которые они могут оказать. Пациенты же могут иметь другое мнение относительно того, что может улучшить их собственное здоровье, например, лучшая работа, более чистые города и т.д. [2].

Оценка потребности здравоохранения – это не просто опрос пациентов или заключение экспертов, это системный подход для определения невыявленных потребностей населения в медицинской помощи. Содержание фактической оценки потребностей здравоохранения может включать описание проблем со здоровьем у целевой группы населения, так и очерчивать типы услуг, которые удовлетворяют выявленным потребностям здравоохранения. По этой причине в рамках ОПЗ должны рассматриваться такие факторы, как стоимость и экономическая эффективность помощи. Кроме того, проведение только оценки потребностей не может являться основанием для эффективного планирования и закупок медицинских услуг. Одной из причин этого является то, что при оценке потребностей могут быть поставлены в приоритет те состояния здоровья, осведомленность о которых высока, но каковые могут не поддаваться лечению, по сравнению с менее заметными состояниями, для которых уже существует дешевое и эффективное лечение [3].

Одним из инструментов проведения оценки потребностей здравоохранения является эпидемиологический подход. Это традиционный метод, применяемый в здравоохранении, к описанию потребности в связи с конкретными проблемами здравоохранения с использованием оценок заболеваемости, распространенности и других воздействий на здоровье, полученных в результате исследований, проведенных на месте.

Наряду с этим для ОПЗ используются также два других подхода. Во-первых, корпоративный подход, основанный на мнениях заинтересованных сторон о том, в чем состоят потребности и какие услуги необходимы. Заинтересованными сторонами могут быть специалисты здравоохранения, пациенты, общественность и политики. Во-вторых, сравнительный подход, при котором сопоставляют оказание услуг между различными группами населения или юрисдикциями,

например, регионами или странами. Однако необходимо учитывать то, что различия в услугах могут объясняться не только различными потребностями, но и разными факторами, влияющими на услуги.

Указанные подходы свидетельствуют, что необходимо при ОПЗ уточнять мероприятия и услуги, которые наилучшим образом удовлетворяют выявленные потребности, а также учитывать стоимость, результативность и экономическую эффективность услуг и мероприятий. При ОПЗ также требуется значительное внимание уделять формулированию задач. Если задачи не ясны или слишком широки, то высока вероятность того, что процесс оценки будет неуспешным по причине сложности сбора и интерпретации данных.

Важным моментом при ОПЗ является вопрос расчета объема медицинских услуг, который тесно связан и вместе с тем отличается от расчетов рационального распределения средств на медицинскую помощь населению. В обоих расчетах есть общий компонент, т.е. учет факторов, влияющих на потребление услуг. Основное различие в обоих расчетах заключается в методологии распределения ресурсов, которые обычно нацелены на перераспределение выделенных ресурсов. Следовательно, основное внимание должно уделяться относительным показателям, хотя методология оценки потребностей фокусируется на расчете объема, уделяя особое внимание абсолютным показателям.

Существует достаточно литературы в международной практике с кратким изложением принципов по распределению ресурсов. В таблице 1 изложены факторы, учитываемые в количественных моделях распределения ресурсов здравоохранения в семи странах.

По данным таблицы 1 видно, что каждая из моделей начинается с целевой группы населения (например, население в той или иной административной области) с применением серии весовых коэффициентов к соответствующим факторам. Весовые коэффициенты отражают дополнительные ресурсы, необходимые для особых характеристик этих факторов. Например, регион, в котором проживает больше пожилых людей, а также больше бедных, или сельские регионы будут требовать больше ресурсов, чем для населения среднестатистического. Помимо этого, учитываются такие факторы, как спрос на медицинские услуги и неудовлетворенные потребности.

Так, факторы, связанные со спросом на медицинские услуги и потребностью в них, детализированы по демографическим характеристикам: возрасту, полу, социально-экономическому статусу, географии и состоянию здоровья.

Таблица 1 – Примеры факторов, включаемых в формулу распределения средств

Модель	Спрос на медицинские услуги		Неудовлетворенные потребности	
	Демографические показатели	Состояние здоровья	Меры, основанные на политике	Меры, основанные на эпидемиологии
Англия	Возраст. Социально-экономические параметры. География	Уровень смертности по возрасту. Типовые долгосрочные клинические заболевания		Продолжительность жизни без инвалидности
Шотландия	Возраст. Пол. Социально-экономические параметры. География	Все причины типовых смертностей в возрасте 0–74 года. Ограничение продолжительности болезни		Показатель кардиологических заболеваний
Нидерланды	Возраст. Пол. Социально-экономические параметры. География	Группы стоимости лекарств. Группы стоимости диагнозов. Стандартные вероятности смерти		

Продолжение таблицы 1

Новая Зеландия	Возраст. Пол. Социально-экономический статус. Этническая группа		Маори, Тихий Океан, Новая Зеландия (40% самых обездоленных регионов)	
Швеция (Стокгольм)	Возраст. Социально-экономические параметры			
Австралия (Штат Нового Южного Уэльса)	Возраст. Пол. Социально-экономические меры. География. Этническая группа	Стандартный показатель смертности > 70	Весовые коэффициенты для туземного населения и бездомных	
Канада (провинция Онтарио)	Возраст. Пол. Социально-экономические параметры. География	Клинические группы		
Примечание – Источник: Erin Penno, Robin Gauld and Rick Audas How are population-based funding formulae for healthcare composed? A comparative analysis of seven models.				

Факторы, связанные с неудовлетворенными потребностями, выделяют следующие категории:

- ♦ меры, основанные на политике либо стратегии. Например, в Австралии и Новой Зеландии весовые коэффициенты для распределения средств повышены к части коренного населения и сильно обездоленным группам населения с признанием того, что данные подгруппы имеют больше потребностей;

- ♦ меры, основанные на эпидемиологии. Так, в Шотландии используемая формула корректирует распределение средств по уровню кардиологических заболеваний. А формула, используемая в Англии, корректирует распределение средств с учетом показателя продолжительности жизни, сопоставляемого с нормой 70 лет без показателя инвалидности.

Факторы, связанные со спросом на медицинские услуги и неудовлетворенными потребностями напрямую относятся к объему услуг и могут быть использованы в прогнозируемых моделях по расчету объема для удовлетворения фактической потребности в медицинской помощи.

В идеальной ситуации связь между целым рядом факторов (демография, заболеваемость, доход, цены и доступность услуг) и потреблением (уровень госпитализации, амбулаторные посещения и т.д.) будет определяться при помощи регрессионных методов с использованием данных на индивидуальном уровне. Эти расчеты приведут к экстраполяции на уровне населения для того, чтобы спрогнозировать спрос на услуги в данной административной единице, то есть в регионе или стране. Подобные детальные данные на индивидуальном уровне собираются через национальные исследования, научные эксперименты, обширные информационные системы. Например, в США использовали ежегодные данные за 2006–2010 гг. из панельного исследования медицинских расходов для расчета изменений в потреблении услуг, связанных с введением Закона о доступности помощи в 2014 г. В частности, они разработали модели отрицательной биномиальной регрессии для прогнозирования посещений для каждой категории услуг (терапия, амбулаторное лечение, педиатрическая помощь) или поставщика (общественный медицинский центр, клиника) и экстраполировали модели потребления до уровня каждого штата для прогноза дополнительных посещений после увеличения охвата медицинским страхованием [4].

Аналогичным образом Департамент здравоохранения штата Западной Австралии использует модели временных рядов в прогнозировании спроса на услуги (стационарные, амбулаторные и экстренные госпитализации) для каждой больницы в штате. Их модели принимают во внимание факторы, включающие возраст пациента, место жительства, вид госпитализации, время пребывания (тот же день или несколько дней) и категорию болезней [5].

Стоит отметить также поведенческую модель Андерсена по использованию услуг здравоохранения. Она послужила теоретической основой для объяснения того, что определяет потребление услуг здравоохранения [6]. В модели Андерсена различают три вида детерминантов: на уровне социума, на уровне системы здравоохранения и на индивидуальном уровне.

Социальные детерминанты влияют на индивидуальные детерминанты как напрямую, так и через детерминанты системы здравоохранения. Каждый вид групп детерминанты содержит более специфические детерминанты. Например, индивидуальные детерминанты являются обобщающим показателем для факторов, которые провоцируют, активируют или в состоянии болезни требуют клинической помощи [7].

Разработанная в 1960-х гг. модель была обоснована и адаптирована. Она особенно полезна, так как дает обзор целому ряду факторов, требующих внимания при попытке объяснить и спрогнозировать потребление услуг здравоохранения. Эти факторы нельзя воспринимать как одинаково важные детерминанты в разрезе всех видов услуг от одной страны к другой.

Использование статистических моделей, которые основаны на фактических данных, для объяснения факторов, определяющих потребление услуг здравоохранения, может быть полезным для лиц, планирующих услуги. Получение статистической модели, которая почти тождественна реальности может быть не самым лучшим решением для распределения ресурсов, так как данные, использованные для модели, могут быть не самыми желаемыми. Что более важно – это понять как можно лучше индивидуальный вклад факторов, связанных с реальной необходимостью получения услуг, и использовать эту информацию для формирования политики.

Поэтому на основе изучения мирового опыта для оценки потребностей в медицинских услугах используется 5-этапная модель, которая представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Предлагаемая методология оценки потребностей в медицинских услугах¹

¹ Адаптировано по модели оценки потребностей John R Wilkinson, Scott A Murray Assessment in primary care: practical issues and possible approaches.

I. Сбор информации о повседневной практике предполагает поступление ежедневных данных от участковых специалистов. Это позволит выделять потребности, с которыми сталкиваются врачи при первичной медико-санитарной помощи. Он включает уточнение следующих аспектов.

1. Данные стационара, которые включают:

- ◆ 10 наиболее частых диагнозов в стационарном отделении (на 1000 зарегистрированных пациентов), сведенных в таблицу в порядке убывания;
- ◆ плановую госпитализацию и экстренную госпитализацию (на 1000 жителей);
- ◆ среднее время ожидания (дни);
- ◆ 10 наиболее частых диагнозов на день (на 1000 пациентов), сведенных в таблицу в порядке убывания частоты;
- ◆ наиболее часто применяемые процедуры в первые три дня госпитализации (на 1000 пациентов) в порядке убывания частоты.

2. Данные поликлиники включают следующие сведения:

- ◆ частоту амбулаторных посещений на 1000 населения;
- ◆ частоту направлений к 5 самым распространенным узким специалистам, сведенных в таблицу по убыванию частоты;
- ◆ среднее время ожидания приема (дни);
- ◆ посещение отделения неотложной помощи (на 1000 человек).

3. Акушерские данные: количество рождений (на 1000 зарегистрированных пациентов).

4. География. Анализ географической области. Обычно это административный регион, но может рассматриваться и более низкий административный уровень, например, район.

5. Население. Изучение ключевых характеристик населения. Спецификация может быть ограничена определением характеристик, имеющих прямое значение для темы оценки, детальная спецификация не требуется.

6. Медицинские услуги. Рассмотрение ограниченности оценки конкретными типами услуг. Необходимо уточнить, какие ограничения.

7. Заболеваемость. Изучается, ограничена ли оценка конкретными категориями заболеваний или причинами заболеваний.

После того как данные элементы определены, они могут быть объединены в один элемент, который описывает сферу проводимой оценки. Сфера оценки должна быть достаточно конкретной и выполнимой с учетом доступных для проведения оценки ресурсов (времени, персонала, навыков, бюджета).

II. Сбор данных из больниц и общественного фонда. Стандартные данные об использовании услуг стационара обычно не имеют обратной связи с амбулаторным уровнем. Поэтому большинству врачей общей практики неизвестно, какие услуги получают пациенты, направленные в стационар. Такие данные должны быть тщательно изучены, поскольку спрос и предложение часто оказывают большее влияние на использование больниц, чем это необходимо. Однако использование услуг больниц не может быть показателем заболеваемости в сообществе [8]. Важно идентифицировать приоритеты здравоохранения для рассматриваемых категорий населения. Расстановка приоритетов может потребоваться, когда перечень потребностей в здравоохранении становится слишком большим, что затрудняет управление им для проведения оценки. Для идентификации потребностей здравоохранения необходимо начать с исследования таких ключевых характеристик целевой группы населения, как заболеваемость, демографическая ситуация и социальные детерминанты здоровья [9]. Данный этап должен по возможности охватывать все группы населения.

III. Оценка объемов услуг здравоохранения, оказываемых в настоящий момент, предполагает проведение обзора услуг здравоохранения, которые уже предоставляются. При этом изучается несколько ключевых показателей в отношении каждого из приоритетов здравоохранения, выявленных ранее: модель ухода, персонал здравоохранения, поставщики услуг. Результатом этого этапа является описание медицинских услуг, доступных в настоящее время и имеющих отношение к сфере оценки.

IV. Анализ оказания медицинских услуг предполагает изучение, в какой степени выявленные приоритеты здравоохранения могут быть охвачены существующими услугами удовлетворительным образом. На данном этапе необходимо изучение таких показателей охвата услугами, как безопасность, объем, результативность и экономическая эффективность.

V. Синтез информации из разных источников включает объединение всей собранной ранее информации. Синтез будет иметь два общих компонента: 1) перечень приоритетных медицинских услуг; 2) набор рекомендаций по управлению данными приоритетами. Приоритетные медицинские услуги определяются в результате синтеза ключевой информации, полученной на предыдущих этапах. Такой синтез обычно позволяет выявить одну или более из следующих ситуаций:

- ♦ потребности здравоохранения, которые не удовлетворяются вообще через любые из доступных медицинских услуг;
- ♦ потребности здравоохранения, которые удовлетворяются с помощью имеющихся медицинских услуг, но несоответствующим образом с точки зрения объема, результативности и экономической эффективности;
- ♦ потребности здравоохранения, которые удовлетворяются соответствующим образом с помощью имеющихся медицинских услуг.

Безусловно, те потребности здравоохранения, которые не удовлетворяются соответствующим образом, представляют особый интерес для лиц, принимающих решения. Они станут приоритетами для действий в развитии или реструктуризации услуг. При этом каждый приоритет медицинских услуг будет сопровождаться рекомендациями относительно того, как данные услуги могут быть улучшены. Главным результатом данного этапа будет синтезированное резюме приоритетных медицинских услуг.

Таким образом, в современных условиях формирование государственной политики в области охраны здоровья и оказания медицинской помощи связано прежде всего с обеспечением населения гарантированной бесплатной медицинской помощью необходимого объема и качества. Такая политика предъявляет соответствующие требования к созданию новых форм управления здравоохранением, в частности, к оценке. Оценка потребностей в области здравоохранения представляет собой циклический процесс, поскольку потребности меняются со временем. Поэтому оценка того, насколько хорошо удовлетворены потребности, будет постоянно возвращать к оценке тех потребностей, которые не были удовлетворены в результате предпринятых действий.

Следовательно, в обеспечении доступной бесплатной медицинской помощи населению важное значение имеет соответствие объемов гарантированной медицинской помощи их финансовому обеспечению. Отсюда оценка результатов деятельности здравоохранения требуют серьезных изменений, а предполагаемое в ближайшие годы укрепление ресурсной базы здравоохранения служит для этого благоприятным фактором.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Stevens A., Gillam S. Needs assessment: from theory to practice. *BMJ* 1998; 316: 1448–52.
- 2 Wright J., Williams R., Wilkinson JR. Development and importance of health needs assessment. *BMJ* 1998; 316: 1310–3.
- 3 Petrou S. Health needs assessment is not required for priority setting. *BMJ* 1998; 317: 1154.
- 4 Becker K.L. Conducting Community Health Needs Assessments in rural communities: lessons learned. *Health Promot Pract* 2015; 16: 15–9.
- 5 Erin Penno, Robin Gauld and Rick Audas. How are population-based funding formulae for healthcare composed? A comparative analysis of seven models.
- 6 Andersen R.M. Behavioral Model of Families: Use of Health Services // Research Series. № 25. Chicago: Center for Health Administration Studies, University of Chicago, 1968.
- 7 Payne J.N., Coy J., Patterson S., Milner P.C. Is use of hospital services a proxy for morbidity? A small area comparison of the prevalence of arthritis, depression, dyspepsia, obesity, and respiratory disease with inpatient admission rates for these disorders in England. *J Epidemiol Community Health* 1994; 48: 74–78.

8 World Health Organization. Closing the Gap in a Generation: health equity through action on the social determinants of health. Geneva, Switzerland: WHO, 2008.

9 Wilkinson J.R., Murray S.A. Health needs assessment: Assessment in primary care: practical issues and possible approaches. BMJ 1998; 316: 1524–8.

10 Stevens A., Raftery J., editors. Health care needs assessments: the epidemiologically based needs assessment reviews, 2nd editio. Oxford, 1997.

Аңдатпа

Кез-келген қоғамдағы денсаулық сақтау ресурстары әрдайым шектеулі, сондықтан оларды тиімді пайдалану мәселелері маңызды болып табылады. Мұндай жағдайда шектеулі экономикалық мүмкіндіктерге сәйкес денсаулық сақтау ресурстарын халықтың тұтыну деңгейін көтеру рәсімі ретінде денсаулық сақтауды бағалаудың рөлі артып келеді. Шығындардың ұлғаюы, жаңа медициналық технологияларды енгізу, инфляция, әлеуметтік-демографиялық, экологиялық және басқа да факторларға байланысты медициналық көмекке халықтың қажеттілігін бағалаудың тәсілдерін зерттеуді қажет етеді. Бұдан басқа, денсаулық сақтауда бағалау міндетті әлеуметтік медициналық сақтандыруға көшу жағдайында алдыңғы орын алады. Соңғы 5 жылда Қазақстанда халықтың санына сәйкес халықтың туу деңгейі, халықтың табиғи өсу көрсеткіштері артқандығы атап өтілді. 2026 жылдан бастап туу деңгейі артады, себебі 2005–2010 жж. туылған ұрпақтардың көптеген саны балиғаттық жасқа толады. Демографиялық өзгерістердің осы сценарийін іске асыру кезінде жақын арада бірінші кезекте балалардың, зейнеткерлікке шыққан жастағы және егде жастағы азаматтардың медициналық қызметке сұранысының тұрақты өсуі басталады. Сонымен қатар, балалар мен егде жастағы адамдар санының артуы медициналық қызметтерге сұранысты қанағаттандыру үшін қазіргіден де үлкен шығынды қажет етеді.

Тірек сөздер: денсаулық сақтау, ресурстар, баға, қажеттілік, медициналық қызметтер, сұраным.

Abstract

Health resources in any society are always limited, so the issues of their more effective use are key ones. In these conditions, the role of health assessment is increasing as a procedure for bringing the level of consumption by the population of health resources in line with the limited economic opportunities available. The increase in expenditures, the introduction of new medical technologies, inflation, and the decline in public health due to socio-demographic, environmental and other factors make it necessary to study approaches to assessing the health needs of the population. In addition, health care assessment comes to the fore in conditions of transition to compulsory social health insurance. Over the past 5 years, Kazakhstan has seen an increase in the birth rate. The coefficient of natural population growth has increased as well. Starting from 2026, the birth rate will increase, since in the reproductive age there will be a larger number of generations born in 2005–2010. In implementing this scenario of demographic changes, it becomes evident that in the near future a stable increase in demand for medical services, primarily from the children's population, by citizens of pre-retirement age and the elderly, will begin. Moreover, the increase in the number of children and senior citizens will require even more than now to meet the increasing demand for medical services.

Key words: health care, resources, assessment, needs, health service, demand.

Д.М. ЛАМАШАРИПОВ,¹
докторант.

Е. ЭМИРБЕКҰЛЫ,²

д.э.н., профессор,
проректор по академической
деятельности и науке.

Академия государственного управления
при Президенте Республики Казахстан.¹

Казахский университет экономики,
финансов и международной торговли
(г. Астана)²

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ УПРАВЛЕНИЯ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПРАВИТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ПЕНИТЕНЦИАРНОЙ СИСТЕМЫ

Аннотация

Статья посвящена описанию результатов проведенного автором экспертного опроса, направленного на определение перечня показателей деятельности исправительных учреждений пенитенциарной системы (колоний), а также алгоритма расчета интегрированного показателя эффективности их деятельности. Обоснована актуальность разработки новых подходов к повышению эффективности программ реформирования казахстанской системы государственного управления. По результатам экспертного опроса выявлены семь ключевых показателей эффективности деятельности исправительных учреждений пенитенциарной системы РК, установлены шкала оценивания и алгоритм логической свертки этих показателей в зависимости от контингента заключенных и первоочередных задач исправительного учреждения. Показано, что при формировании матриц логической свертки этих показателей эксперты сочли оправданным объединить их сначала в четыре обобщающих показателя. Установлено, что на основе предложенного алгоритма и экспертного опроса можно организовать оперативную оценку интегрального показателя эффективности исправительных учреждений. Помимо этого, используя полученный в результате экспертного опроса алгоритм логической свертки показателей эффективности учреждений и органов пенитенциарной системы РК, можно провести оценку различных вариантов программ реформирования и выбрать среди них оптимальный.

Ключевые слова: пенитенциарная система, проектный менеджмент, эффективность, матрицы, алгоритм, оценка, программы реформирования, государственное управление.

В ближайшие годы Казахстану предстоит переход к качественно новым методам управления социально-экономическим развитием, в основе которого – внутренняя готовность к переменам, которые несет новый технологический уклад. Какие именно научные подходы и концепции управления должны прийти на смену традиционной организации работы государственных органов, Н.А. Назарбаев сформулировал в Послании «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность». «Шаг № 91» программы «100 шагов по 5 институциональным реформам» – «переход к госуправлению по конкретным результатам в рамках стандартизированных и минимальных процедур мониторинга, оценки и контроля» [1]. В государственном управлении, в том числе и в пенитенциарной системе, предстоит переход к управленческим технологиям проектного и риск-менеджмента. В данной статье рассмотрена эффективность реформирования пенитенциарной системы как одна из составляющих всей системы государственного управления. Эффективность реформирования пенитенциарной системы может быть оценена на основе мониторинга проектных рисков и выявления динамики изменения интегральных показателей риска [2]. В статье представлены результаты проведенного авторами экспертного опроса, направленного на определение:

- ♦ перечня показателей деятельности исправительных учреждений пенитенциарной системы (колоний);
- ♦ алгоритма расчета интегрированного показателя эффективности их деятельности.

К участию в опросе были привлечены 17 руководителей исправительных учреждений казахстанской пенитенциарной системы.

1. В 2010 г. Союзом проектных менеджеров РК была разработана Концепция развития проектного менеджмента и принят национальный стандарт СТ РК ISO 21500-2012 «Руководство по управлению проектами». В 2014 г. вышел в свет первый казахстанский учебник; в 2013–2017 гг. состоялись защиты ряда диссертаций по проблемам внедрения проектного менеджмента в экономике Казахстана.

Для эффективного применения структурных элементов проектного менеджмента на государственном уровне, по мнению многих казахстанских исследователей, необходимо передать функции органов исполнительной власти, не отнесенных к основному виду деятельности, специализированным организациям по управлению программами и проектами. Соотношение понятий «проект» и «государственная программа» состоит в следующем: проект – это комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленных на достижение уникальных результатов в условиях временных и ресурсных ограничений, а программа – комплекс взаимосвязанных проектов и мероприятий, объединенных общей целью и координируемых совместно в целях повышения общей результативности и управляемости, т.е. проект есть продукт декомпозиции мероприятий программ, а программа есть набор проектов.

Одна из обязательных компонент проектного менеджмента – риск-менеджмент. Развитие, усложнение и нестабильность общественных связей и институтов, применение опасных производственных и социальных технологий, катастрофы разнообразного генезиса определяют востребованность методов менеджмента рисков – в современных условиях не существует деятельности, свободной от рисков [3].

С правовой точки зрения, риск – это присущая человеческой деятельности объективно существующая и в определенных пределах способная к оценке и волевому регулированию вероятность понесения субъектами правоотношений негативных последствий вследствие наступления неблагоприятных событий, закономерно связанных с разнообразными предпосылками (факторами риска). Риск носит двойственный субъект-объектный характер, соответственно, элементы риска подразделяются на объективные (факторы и ситуация риска) и субъективные (субъект и волевое регулирование). Функционал риска диалектичен и включает в себя инструментальную, прогнозную, регулятивную, новаторскую, дестабилизирующую функции. Противоречивые функции риска проявляются через право на риск (новаторская функция) и ответственность за риск (дестабилизирующая функция).

В настоящее время методы проектного менеджмента реализуются в рамках «Государственной программы модернизации правоохранительной системы»; они начали внедряться и в деятельность Генеральной прокуратуры (ее операционный план включает систему управления рисками) [4].

2. Пенитенциарная система – государственный институт, ведающий исполнением уголовных наказаний, наложенных на граждан в соответствии с законом, как связанных, так и не связанных с лишением свободы, а также мер процессуального пресечения до суда.

Под эффективностью деятельности исправительных учреждений пенитенциарной системы специалисты понимают получение наилучших результатов деятельности при рациональной организации затрат ресурсов [5, 6]. При этом стратегическим приоритетом в Концепции правовой политики РК является задача приблизить систему исполнения уголовных наказаний к общепризнанным международным стандартам.

В настоящее время для оценки деятельности закрытых исправительных учреждений пенитенциарной системы РК используются методики, которые не могут быть использованы в качестве аналитического обеспечения разработки программ и проектов повышения эффективности деятельности конкретного учреждения.

Респондентам проведенного нами экспертного опроса актуальной проблемой представляется разработка новых подходов к расчету интегрированного показателя эффективности исправительных учреждений пенитенциарной системы РК на основе математического метода дихотомического программирования [7].

3. По результатам экспертного опроса нами были определены семь ключевых показателей эффективности деятельности исправительных учреждений пенитенциарной системы РК:

- ♦ П1 – организация охраны исправительного учреждения;
- ♦ П2 – обеспечение режима и организации надзора, укрепления законности и правопорядка, профилактика правонарушений;

♦ П3 – состояние готовности к действиям при чрезвычайных обстоятельствах. К таким действиям относятся пресечение и ликвидация групповых неповиновений, массовых беспорядков в исправительном учреждении; розыск и задержание вооруженных и иных особо опасных преступников, совершивших побег из учреждения или при конвоировании; освобождение лиц, захваченных и удерживаемых в качестве заложников в учреждении; пресечение и отражение вооруженных нападений на исправительное учреждение;

♦ П4 – трудовая адаптация осужденных к лишению свободы и их профессиональная подготовка;

♦ П5 – социальная, психологическая и воспитательная работа с осужденными;

♦ П6 – медико-санитарное обеспечение осужденных;

♦ П7 – материально-бытовые условия содержания осужденных.

Экспертами была выбрана 3-балльная шкала оценивания: «неудовлетворительно», «удовлетворительно», «хорошо». Соответственно, максимальная оценка, которую может получить деятельность исправительного учреждения пенитенциарной системы РК, – 3 балла, минимальная оценка – 1 балл.

4. При формировании матриц логической свертки этих семи показателей эксперты сочли оправданным объединить:

♦ в обобщающий показатель П12 – показатели «организация охраны исправительной колонии» и «обеспечение режима, организации надзора, укрепления законности и правопорядка, профилактика правонарушений»;

♦ в обобщающий показатель П31 – показатели «организация охраны исправительной колонии» и «состояние готовности к действиям при чрезвычайных обстоятельствах»;

♦ в обобщающий показатель П45 – показатели «трудовая адаптация осужденных к лишению свободы и их профессиональная подготовка» и «социальная, психологическая и воспитательная работа с осужденными»;

♦ в обобщающий показатель П67 – показатели «медико-санитарное обеспечение осужденных» и «материально-бытовые условия содержания осужденных».

5. По мнению экспертов, оценивая эффективность деятельности исправительных учреждений пенитенциарной системы РК, в зависимости от контингента заключенных необходимо разделить их на те, в которых первоочередной задачей является:

♦ предупреждение распространения преступных воровских традиций, недопущение создания группировок отрицательной направленности более интенсивным воспитательным воздействием;

♦ обеспечение интенсивного надзора за поведением осужденных в целях предупреждения совершения ими новых преступлений;

♦ обеспечение надежной изоляции и охраны осужденных, безопасности персонала и иных лиц, находящихся на территории этих учреждений.

Исходя из этого, возможны следующие виды матриц логической свертки показателей:

♦ М1 – «максимального поощрения»: из двух оценок всегда выбирается большая;

♦ М2 – «умеренного поощрения»;

♦ М3 – «максимального наказания»: из двух оценок всегда выбирается та, которая меньше;

♦ М4 – «умеренного наказания»;

♦ М5 – «абсолютного предпочтения одного показателя»;

♦ М6 – «предпочтения одного показателя».

6. Например, для исправительных учреждений пенитенциарной системы, в которых первоочередной задачей является предупреждение распространения преступных воровских традиций, недопущение создания группировок отрицательной направленности более интенсивным воспитательным воздействием.

При оценке П12 в равной мере учитываются оба показателя, т.е. при неудовлетворительной оценке одного из одного и неудовлетворительной или удовлетворительной оценке второго направления обобщенная оценка будет «неудовлетворительно», оценка «удовлетворительно» будет при удовлетворительных оценках обоих направлений или оценке «хорошо» одного из направлений.

Для обобщенного показателя П45:

- ♦ при неудовлетворительной оценке трудовой адаптации осужденных к лишению свободы, их профессиональной подготовки и психологической и воспитательной работы в равной мере учитываются оба показателя;

- ♦ при удовлетворительной оценке психологической и воспитательной работы с осужденными приоритет имеет данный показатель, исходя из приоритета стратегической задачи «приблизить систему исполнения уголовных наказаний к общепризнанным международным стандартам».

Для обобщенного показателя П67 в равной мере учитываются оба показателя, т.е. показатели П1 и П2, П1 и П3 сворачиваются при помощи матрицы М4, показатели П4 и П5 – при помощи матрицы М6, показатели П6 и П7 – при помощи матрицы М4.

Описанный выше алгоритм действий был повторен экспертами для выявления матриц логической свертки теперь уже четырех обобщающих показателей – для определения показателя интегрального.

Установив первоочередную задачу исправительного учреждения пенитенциарной системы РК, мы можем в итоге на основе экспертного опроса организовать оценку интегрального показателя эффективности каждого из исправительных учреждений.

Определив с помощью аналогичного экспертного опроса ключевые показатели эффективности деятельности других видов учреждений и органов пенитенциарной системы РК: арестных домов для осужденных за совершение уголовных проступков, специальных приемников для административно арестованных, следственных изоляторов, органов исполнения наказаний, не связанных с лишением свободы, также можно установить интегральную оценку эффективности их деятельности.

Используя полученный в результате экспертного опроса алгоритм логической свертки показателей эффективности учреждений и органов пенитенциарной системы РК, можно также провести оценку различных вариантов программ реформирования и выбрать среди них оптимальный. Кроме того, опыт определения алгоритма расчета интегрированного показателя эффективности деятельности исправительных учреждений пенитенциарной системы (колоний) может быть применен по отношению к алгоритму расчета эффективности деятельности системы государственного управления в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1 Государственная программа «100 шагов по 5 институциональным реформам». Министерство юстиции Республики Казахстан. 24 ноября 2015. URL: <http://www.adilet.gov.kz/ru/node/108809> (дата обращения: 31.05.2017).

2 Каирбеков Д. Повышение эффективности реформирования казахстанской пенитенциарной системы на основе мониторинга проектных рисков // Казахстан-Спектр. – 2017. – № 3(81). – С. 84–103.

3 Hopkins P. Fundamentals of Risk Management: Understanding, Evaluating and Implementing Effective Risk Management Third Edition Edition Publisher. Kogan Page, 2014. – 448 p.

4 Управление кадровым потенциалом в системе правоохранительной службы // Управление рисками в эпоху перемен в формате G-GLOBAL: сборник научных статей панельной сессии VII Астанинского экономического форума 21–23 мая 2014 г. / под общ. ред. Р.Ш. Досымбековой. – Астана: ТОО «Мастер ПО», 2014. – 100 с.

5 Терехин В.И., Чернышов В.В. Об использовании принципов риск-менеджмента в управлении учреждениями уголовно-исполнительной системы // Международный пенитенциарный журнал. – 2015. – № 2. – С. 118–122.

6 Тепляшин П.В. Оценка эффективности пенитенциарной системы: метод факторного анализа // Юридическая наука и правоохранительная практика. – 2015. – № 2(32). – С. 80–90.

7 Россихина Л.В., Агафонов С.М. Метод комплексного оценивания в задачах управления в УИС // Системы управления и информационные технологии. – 2012. – № 4.1(50). – С. 173–176.

Аңдатпа

Мақала түзету мекемелерінде пенитенциарлық (колонияларының) қызмет көрсеткіштерінің тізімін анықтауға, сондай-ақ олардың қызметінің тиімділігінің кешенді көрсеткішін есептеу алгоритміне бағытталған автордың жүргізген сараптамалық сауалнамасының нәтижелерін сипаттауға негізделген. Мемлекеттік басқару жүйесін реформалау бағдарламаларының тиімділігін арттыру жаңа тәсілдерін әзірлеудің өзектілігіне негізделген. Сараптамалық сауалнаманың қорытындысы бойынша, Қазақстан Республикасының пенитенциарлық жүйесінің тиімділігінің жеті негізгі көрсеткіші анықталды, сотталғандардың контингентіне және түзеу мекемесінің негізгі міндеттеріне байланысты бағалау көрсеткіштері мен осы көрсеткіштердің логикалық конволюция алгоритмі белгіленді. Көрсетілген көрсеткіштердің логикалық конволюция матрицасын қалыптастыру кезінде сарапшылар оларды алдымен төрт жалпылама көрсеткіштерге біріктіруге негізделгенін көрсетті. Ұсынылған алгоритм және сараптамалық зерттеулер негізінде түзету мекемелерінің тиімділігінің интегралдық көрсеткішін жедел бағалауды ұйымдастыру мүмкін болады. Бұдан басқа, сараптамалық сауалнама нәтижесінде алынған Қазақстан Республикасы пенитенциарлық жүйе мекемелері мен органдары көрсеткіштерінің логикалық конволюция алгоритмін сараптамалық қарау нәтижесінде реформалау бағдарламалары бойынша әртүрлі нұсқаларды бағалап, олардың ішіндегі ең қолайлысын таңдауға болады.

Тірек сөздер: пенитенциарлық жүйе, жобаны басқару, тиімділік, матрицалар, алгоритм, баға, реформалау бағдарламасы, мемлекеттік басқару.

Abstract

The article is devoted to the description of the expert survey conducted by the author aimed at determining the list of indicators of the penitentiary system (colonies) correctional institutions, as well as the algorithm for calculating the integrated indicator of the effectiveness of their activities. The urgency of development of new approaches to increase efficiency of reforming programs of the public administration system is grounded in the Republic of Kazakhstan. According to the results of the expert survey, seven effective key indicators of the correction facilities in the penitentiary system of the Republic of Kazakhstan were identified, an assessment scale and an algorithm for the logical folding of these indicators were established, depending on the contingent of prisoners and the primary tasks of the correctional facility. While forming the indicator's logical folding matrices, the experts justified the generalization of the indicators into four common indexes. It is established that there is a possibility to organize the operational evaluation of the integral indicator of the correction facilities efficiency based on the proposed algorithm and the expert survey. Moreover, the determined algorithm of the logical folding of the performance indicators of the penitentiary system facilities of the Republic of Kazakhstan obtained as a result of the expert survey, presupposes the evaluation of the various options for reforming programs and define the optimal one.

Key words: penitentiary system, project management, efficiency, matrix, algorithm, evaluation, reform programs, public administration.

МРНТИ 14.35
06.51.25
УДК 26-47 (1-922.1/2)

Ж.Е. НУРГАЛИЕВА,¹
к.э.н.
А.Ж. ТУРЕГЕЛЬДИНОВА,¹
к.э.н., PhD.
АО «Финансовая академия»¹

МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В ЕВРАЗИЙСКОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОЮЗЕ

Аннотация

Интеграционные процессы, происходящие в современном мире, активно влияют на систему развития высшего образования. На сегодняшний день формируется открытое мировое пространство, выражающееся в гармонизации образовательных стандартов в разных странах мира. Одной из актуальных задач казахстанской высшей школы является задача ее модернизации, способствующая повышению доступности, качества и эффективности образования. В статье освещены основные направления развития высшего образования и задачи, которые стоят перед вузами в условиях формирования Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Описаны возможности создания единого образовательного пространства, приведены примеры совместного сотрудничества, рассмотрены вопросы реализации совместной деятельности участников единого образовательного пространства ЕАЭС и представлена инновационная модель высшего образования ЕАЭС. Актуальность изучаемого вопроса обусловлена прежде всего поиском зарубежных партнеров в странах ближнего и дальнего зарубежья, расширением форм сотрудничества, в том числе через академическую мобильность, участие наших студентов в международных летних образовательных школах, обучение студентов и магистрантов в различных университетах по самому широкому спектру направлений и специализаций. Таким образом, руководствуясь опытом зарубежных стран, учитывая специфику казахстанского образования, необходимо разрабатывать совместные образовательные программы и проекты, имеющие своей конечной целью подготовку высококвалифицированных специалистов по различным направлениям.

Ключевые слова: модель, высшее образование, доступность, качество, консорциум вузов, интеграция, концепция обучения, академическая мобильность.

Национальное образование в Казахстане стремится выйти на международный уровень качества подготовки специалистов, соответствия признанным в мире стандартам образования, достижения уровня высшего профессионального образования ведущих мировых стран. «100 конкретных шагов» – это ответ на глобальные внутренние вызовы и одновременно План нации по вхождению в 30 развитых государств в новых исторических условиях. Эта цель направлена на современное развитие казахстанского общества – стать высококонкурентоспособным государством.

В условиях интеграции современного образования изменяются не только модели мировой, региональной и национальной системы высшего образования, но и цели университетов, их миссия, роли и функции. Создаются возможности для того, чтобы высшее образование стало неотъемлемой частью осуществления на практике концепции обучения в течение всей жизни. Не существует единой организационной модели, но именно это обстоятельство поднимает вопросы качества, актуальности и многообразия возможностей и построения современной модели системы высшего образования в условиях развития Евразийского экономического союза (ЕАЭС).

Казахстан первым инициировал процессы экономической интеграции на постсоветском пространстве, в дальнейшем сформировавшиеся в ЕАЭС. Лидер нации Нурсултан Назарбаев впервые озвучил эту идею в 1994 г. Впоследствии концепцию поддержали Россия, Беларусь, Армения и Кыргызстан [1].

Одним из уникальных проектов, инициированных главой государства, является триединство языков. В современном мире, полиязычном и мультикультурном, как никогда актуальна проблема сопряженности языков, поиск эффективных и жизнеспособных программ в области консолидации общества. В связи с этим значимым и актуальным является полиязычное образование как решение жизненной потребности общества, активно интегрирующегося в глобальный мир. Интеграция Казахстана в мировое сообщество зависит от осознания и реализации простой истины: мир открыт тому, кто сможет овладеть новыми знаниями через овладение доминирующими языками. Реализация концепции полиязычия в образовании послужит укреплению конкурентоспособности Казахстана [2].

В Плане нации «100 конкретных шагов» 79-й шаг определен как поэтапный переход на английский язык обучения в старшей школе и вузах [3]. Главная цель – повышение конкурентоспособности кадров и рост экспортного потенциала образовательного сектора. Это означает, что реализация принципа триединства языков в нашей стране будет подниматься на качественно новый уровень. Прежде всего надо целенаправленно готовить пул квалифицированных кадров, внедрить единую систему полиязычного образования и разработать рекомендации по его осуществлению. В ведущих вузах страны накоплен позитивный опыт, соответствующий принципам Государственной программы развития образования в РК на 2011–2020 годы. Повышение востребованности государственного языка, престижа его употребления, сохранение функционирования русского языка в коммуникативно-языковом пространстве, изучение английского и других языков, развитие интеллектуального потенциала страны на основе ее приобщения к ценностям языка и культуры – все эти направления приоритетны. Реализация культурного проекта триединства языков становится ключевым элементом формирования интеллектуального потенциала нации.

В настоящее время модель высшего образования в Казахстане имеет заверченный вид – трехуровневое образование. Однако его содержание и формы реализации требуют дальнейшего совершенствования, модернизации и соответствия требованиям рынка образовательных услуг. Современному образованию необходимо расширить предоставляемые вузами инновационные образовательные программы [4].

Деятельность вузов должна быть выстроена и ориентирована на конечный результат – на подготовку специалиста, соответствующего запросам работодателя. Основная цель системы образования состоит в подготовке широко образованных людей, готовых работать в условиях повышения требований к профессиональной мобильности, умеющих отойти от стереотипов, предложить новые идеи и уметь принять решения стратегической важности.

Создание единого образовательного пространства рассматривается как одна из возможностей развития образования на территории стран ЕАЭС.

При рассмотрении единого образовательного пространства как целостной системы возникает вопрос о системообразующих предпосылках (факторах), способствующих ее формированию и создающих необходимые условия для взаимного обогащения каждого из вступающих в системное взаимодействие компонентов.

Одной из предпосылок является создание консорциумов между вузами стран ЕАЭС. Совместная деятельность участников консорциума должна быть направлена на:

- ♦ проведение подготовки, переподготовки, повышения квалификации специалистов финансовой системы;
- ♦ формирование эффективной инновационной системы в отрасли, реализацию инновационных проектов, связанных с коммерциализацией технологий;
- ♦ проведение совместной научно-исследовательской работы по основным направлениям национальных экономик;
- ♦ обеспечение конкурентоспособности выпускаемых специалистов на международном рынке труда;
- ♦ развитие новых образовательных технологий, создание оптимальных условий формирования и развития профессионально-коммуникативных сетей для активизации интеллектуального потенциала преподавательского сообщества;
- ♦ содействие привлечению ресурсов для развития системы подготовки и переподготовки кадров, включая международные программы и проекты;

- ♦ сотрудничество с заинтересованными международными и зарубежными партнерами, направленное на развитие системы обучения в современных условиях;
- ♦ развитие дистанционного образования для системы повышения квалификации и переподготовки кадров;
- ♦ создание единой информационной системы и базы данных ресурсного обеспечения учебного и научного процессов.

В рамках развития инновационно-образовательного консорциума вузов стран Евразийского экономического союза осуществляется совместная подготовка высококвалифицированных кадров для стран ЕАЭС, реализуются программы двудипломного образования, студенты и преподаватели участвуют в программах академической мобильности, осуществляются совместные научные проекты, организуются научные стажировки.

Таким образом, консорциум вузов позволяет представить современную модель высшего образования в условиях ЕАЭС (рисунок 1).



Рисунок 1 – Консорциум вузов стран-участников ЕАЭС

Одной из предпосылок формирования единого образовательного пространства ЕАЭС является членство в Евразийском сетевом университете (ЕСУ). ЕСУ – это возможность создать для молодого поколения условия по изучению инновационных образовательных программ разных уровней, получению магистерской степени с двойным дипломом, что позволит подготовить кадры для будущих международных исследовательских проектов.

Развитие данных направлений подготовки позволит сформировать рынок высококвалифицированных кадров на пространстве ЕАЭС и будет способствовать формированию и развитию международного рынка труда.

Создание единого образовательного пространства и совместная деятельность вузов позволяет представить современную модель высшего образования в условиях ЕАЭС, в которой взаимодействуют все участники образовательного процесса (рисунок 2, стр. 269).

Главное направление сотрудничества стран ЕАЭС – образование, так как оно направлено на формирование будущего молодого поколения. Важной становятся идея сотрудничества и развития академической мобильности, трансфера образовательных услуг, интернационализация образования на территории единого образовательного пространства стран ЕАЭС.

В 2010 г. на II Болонском форуме министров образования стран-участниц Болонского процесса Казахстан присоединился к Болонской декларации и стал 47-й страной-членом Болонского процесса. Одним из основных принципов Болонской декларации является академическая мобильность студентов и преподавателей.



Рисунок 2 – Современная модель высшего образования в условиях ЕАЭС

Обучение, ориентированное на результат, и мобильность помогут обучающимся развивать компетенции, которые необходимы для адаптации к меняющемуся рынку труда, и позволят им стать активными и ответственными гражданами [5].

Одной из актуальных задач казахстанской высшей школы является задача ее модернизации, способствующая повышению доступности, качества и эффективности образования. Достижению этих целей во многом способствует развитие академической мобильности ППС, магистрантов и студентов.

В настоящее время в Казахстане предпринимаются практические шаги по осуществлению эффективной академической мобильности. Руководствуясь опытом зарубежных стран, учитывая специфику казахстанского образования, во многих вузах разрабатываются международные образовательные программы и проекты, имеющие своей конечной целью подготовку высококвалифицированных специалистов, востребованных на современном рынке труда.

Академическая мобильность ППС, магистрантов и студентов оказывала и оказывает существенное влияние на их профессиональное развитие. Каждый участник процесса академической мобильности сталкивается с необходимостью решения конкретных внутриучебных и околоучебных ситуаций.

Развитие академической мобильности ППС и студентов является средством поддержки международного рынка и подготовки профессиональных кадров. Кроме организованной академической мобильности, эксперты выделяют так называемую «спонтанную» академическую мобильность, которая осуществляется вне традиционных схем международного обмена и образовательных программ. На динамику «спонтанной» академической мобильности влияет комплекс факторов, из которых приоритетными являются национальные особенности доступности и качества образования, языковые и культурные ценности региона и страны [6].

Специфика и проблемы академической мобильности в Казахстане детерминированы неплановым характером этой деятельности, отсутствием материально-финансового обеспечения, нехваткой специалистов в этой области, недостаточной степенью разработанности специаль-

ных методов и механизмов академического обмена, отсутствием инфраструктуры, обеспечивающей эффективный обмен.

Развитие академической мобильности невозможно без решения на международном уровне таких проблем, как синхронизация образовательных программ и внедрение нормативно обоснованного процесса нострификации (эквивалентности) казахстанских документов об образовании, об ученых званиях и ученых степенях. Признание квалификаций и документов об образовании в современном мировом образовательном пространстве является одним из основных инструментов развития академической мобильности. Данный фактор актуализирует необходимость создания адекватной системы оценивания достижений студентов, признания международной эквивалентности ученых званий и ученых степеней казахстанского профессорско-преподавательского состава.

АО «Финансовая академия» при Министерстве финансов Республики Казахстан входит в образовательный консорциум стран-членов Таможенного союза. Консорциум объединяет Новополоцкий государственный университет (Республика Беларусь, г. Новополоцк), Одинцовский гуманитарный университет (Российская Федерация, г. Одинцово) и АО «Финансовая академия» (Республика Казахстан, г. Астана).

Главная цель образовательного консорциума как добровольного объединения высших учебных заведений Беларуси, Казахстана и России – создать уникальную интегрированную среду накопления знаний, компетенций и профессиональных навыков для подготовки востребованных специалистов для финансовой системы и реального сектора экономики стран Таможенного союза на основе творческого потенциала, материально-технических и организационных ресурсов.

Как показывает практика, преимущественным способом осуществления академической мобильности студентов в Казахстане является направление их в партнерские вузы для обучения в рамках совместных программ по дудипломному образованию, программ академического обмена, прохождения стажировки (в том числе языковой), прохождения исследовательской, учебной и производственной практики, участие в летних школах (семестрах).

Для развития академической мобильности учебным заведениям необходимо осуществление следующих мероприятий:

- ♦ создание и развитие системы предоставления грантов для студентов, магистрантов и преподавателей;
- ♦ совершенствование организационных механизмов и внутривузовского нормативно-методического обеспечения академической мобильности;
- ♦ обеспечение качественной подготовки студентов, магистрантов и преподавателей по иностранному языку для участия в программах международного сотрудничества;
- ♦ совершенствование системы информирования о программах академической мобильности [7].

Актуальность проблемы обусловлена прежде всего поиском зарубежных партнеров в странах ближнего и дальнего зарубежья, расширением форм академической мобильности через участие наших студентов в международных летних образовательных школах, обучением студентов и магистрантов в различных европейских университетах по самому широкому спектру направлений и специализаций.

Набирающий обороты процесс глобализации заставляет учебные заведения готовить специалистов, обладающих навыками и знаниями, без территориальных границ. Вызов глобализации требует пересмотра структуры традиционных образовательных программ и педагогических методов прошлого. Современные тенденции взаимосвязаны и требуют дальнейшего комплексного подхода для их развития.

Образовательная среда – это стратегическая точка роста, благодаря которой создается самое эффективное средство любого прогресса, самый мощный инвестиционный ресурс – человеческий потенциал. Высшее образование превращается из затратной сферы в мощный фактор развития экономики, обеспечивающий воспроизводство человеческого капитала. И эта ответственная миссия может быть реализована только путем создания эффективной модели развития образования ЕАЭС, которая обеспечит повышение качества образования и даст импульс вхождения национальных кадров на международный рынок труда.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Назарбаев Н.А. Новый Казахстан в новом мире // Казахстанская правда. – 2007. – № 33(25278). – 1 марта.
- 2 Назарбаев Н.А. Социальная модернизация Казахстана: двадцать шагов к Обществу всеобщего труда // Казахстанская правда. – 2012. – № 218–219. – 10 июля.
- 3 <http://www.kazpravda.kz/news/infografika/infografika-plan-natsii--100-shagov-sovremennoe-gosudarstvo-dlya-vseh/>.
- 4 Государственная программа развития образования в РК на 2011–2020 годы.
- 5 Концепция академической мобильности обучающихся высших учебных заведений Республики Казахстан от 19 января 2011 г.
- 6 Зновенко Л.В. Развитие академической мобильности студентов педагогического вуза в условиях непрерывного образования: дис. ... канд. пед. наук. – Омск, 2008. – 246 с.
- 7 Бринев Н.С. Академическая мобильность студентов как фактор развития процесса интернационализации образования. – Омск, 2004. – С. 31–34.

Аңдатпа

Қазіргі заманғы әлемде орын алып жатқан интеграциялық процесстер, жоғары білім беру жүйесінің дамуына белсенді әсер етеді. Бүгінгі күні түрлі елдерде білім беру стандарттарының үйлесуімен көрініс тапқан ашық жаһандық кеңістік қалыптасуда. Қазақстанның жоғары мектебінің өзекті міндеттерінің бірі – білім беру саласының қолжетімділігін, сапасын және тиімділігін арттыруға ықпал ететін жаңғырту міндеті. Мақалада Еуразиялық экономикалық одақ (ЕАЭО) қалыптастыру шартындағы жоғары оқу орындарының алдында тұрған жоғары білім беру дамуының негізгі бағыттары және міндеттері көрсетіледі. Бірыңғай білім беру кеңістігін құру мүмкіндіктері сипатталады, өзара ынтымақтастық мысалдары келтіріледі, ЕАЭО білім беру кеңістігі қатысушыларының бірлескен қызметті жүзеге асыру мәселелері қарастырылады және жоғары білім ЕАЭО инновациялық моделі ұсынылады. Зерттелген мәселенің өзектілігі, ең алдымен, алыс және жақын шет елдерде шетел әріптестері іздеумен, сонымен қатар академиялық ұтқырлық арқылы ынтымақтастық нысандарын кеңейтумен, біздің студенттеріміздің халықаралық жазғы білім беру мектептерінде қатысуымен, студенттер мен магистранттардың әртүрлі университеттерде білім алуымен айқындалады. Осылайша, қазақстандық білім беру ерекшелігін ескере отырып, басқа да елдердің тәжірибесіне сүйене отырып, түпкі мақсаты әртүрлі салалар бойынша жоғары білікті мамандарды даярлау болып табылатын бірлескен білім беру бағдарламаларын және жобаларын әзірлеу қажет.

Тірек сөздер: модель, жоғары білім беру, қолжетімділік, сапа, жоғары оқу орындарының консорциумы, интеграция, білім беру тұжырымдамасы, академиялық ұтқырлық.

Abstract

Integration processes occurring in the modern world actively influence the system of higher education development. Today, an open world space is being formed, expressed in the harmonization of educational standards in different countries of the world. One of the topical tasks of the Kazakh higher school is the task of its modernization, which contributes to the increase of accessibility, quality and efficiency of education. The article highlights the main directions of the development of higher education and the challenges faced by universities in the conditions of the formation of the Eurasian Economic Union (EAEU). The opportunities for creating a unified educational space are described, examples of joint cooperation are given, issues of implementing joint activities of participants in the unified educational space of the EAEU are discussed and an innovative model of higher education of the EAEU is presented. The relevance of the issue is primarily due to the search for foreign partners in the countries of the near and far abroad, the expansion of forms of cooperation, including academic mobility, the participation of our students in international summer schools, the training of students and undergraduates in various universities in the widest range of areas and specializations. Thus, being guided by the experience of foreign countries, taking into account the specificity of the Kazakh education, it is necessary to develop joint educational programs and projects with their ultimate goal of training highly qualified specialists in various fields.

Key words: model, higher education, availability, quality, consortium of universities, integration, the concept of training, academic mobility.

О ДИНАМИКЕ И СОСТОЯНИИ СОВРЕМЕННОЙ АУДИТОРИИ КАЗАХСТАНСКИХ УНИВЕРСИТЕТОВ (ЯЗЫКОВОЙ АСПЕКТ)¹

Аннотация

В статье рассматривается ряд характеристик текущей демографической ситуации в Республике Казахстан с целью анализа состояния современной университетской аудитории в текущее время и ее изменений за последние десять лет. Чтобы понять ситуацию, в статье представлен ряд релевантных данных из Комитета по статистике при Министерстве экономики Республики Казахстан, ряд прогнозных данных из Казахстанского института стратегических исследований (KISI) при Президенте Республики Казахстан, а также некоторая соответствующая информация из исследования Фонда Фридриха Эберта, которое проводилось в Казахстане. Данная информация дает возможность более точно продемонстрировать влияние демографических процессов на систему высшего образования в Казахстане. Становится очевидным, что нынешняя ситуация в казахстанском высшем образовании формируется под влиянием целого ряда различных факторов, что отражено в представленной статистике, в материалах проведенных социологических исследований и данных о развитии университетов за последние годы. В статье также рассматриваются проблемы языковых аспектов в современном казахстанском университете, поскольку процессы демографии в стране оказывают существенное влияние на казахстанскую университетскую систему. Это, в свою очередь, требует поиска новых решений для возникающих проблем в языковом образовании. Прежде всего для этого необходимо отчетливо понимать приоритеты студентов, которые в процессе обучения выбирают и изучают языки для осуществления их дальнейшей реальной работы. Кроме того, необходимо учитывать особенности языковой ситуации и сформировавшегося билингвизма населения в Республике Казахстан.

Ключевые слова: демографическая ситуация, тенденции, образование, языковое обучение, государственный язык, реформы, методы.

Процессы глобализации и интернационализации образования оказывают свое влияние на национальные системы образования, и в каждом регионе это имеет свои особенности и национальную специфику. Для Республики Казахстан особенно значимы тенденции, происходящие в Среднеазиатском регионе (САР), и потому актуальны форсайт-исследования относительно происходящих образовательных процессов, реализуемых в аналогичных условиях национально-русского билингвизма. Тенденции в сфере высшего образования, особенно университетского, при всей специфичности в каждой республике имеют аналогичные исходные состояния и интересны в целях сопоставления получаемого опыта.

Учитывая значимость демографических тенденций в Центральноазиатском регионе (ЦАР), Казахстанский институт стратегических исследований при Президенте РК (КИСИ) прогнозирует, что «2017 год станет переломным в демографической ситуации Центральной Азии» [1]. Если в 1991 г. население ЦАР составляло 51 млн чел., то за последнее 25-летие численность выросла на 34,4% и на данный момент составляет 68,6 млн человек. При этом средний темп прироста увеличился с 1,2% до 1,7% и при сохранении такой динамики «позволит уже в 2017 году перешагнуть отметку в 70 млн чел. или, как минимум, достичь данного рубежа». Таким образом, демографический рост населения ЦАР становится существенным моментом при учете тенденций развития региона. Особенно немаловажным является этот фактор при анализе трендов развития систем образования, в конкретном случае для Казахстана.

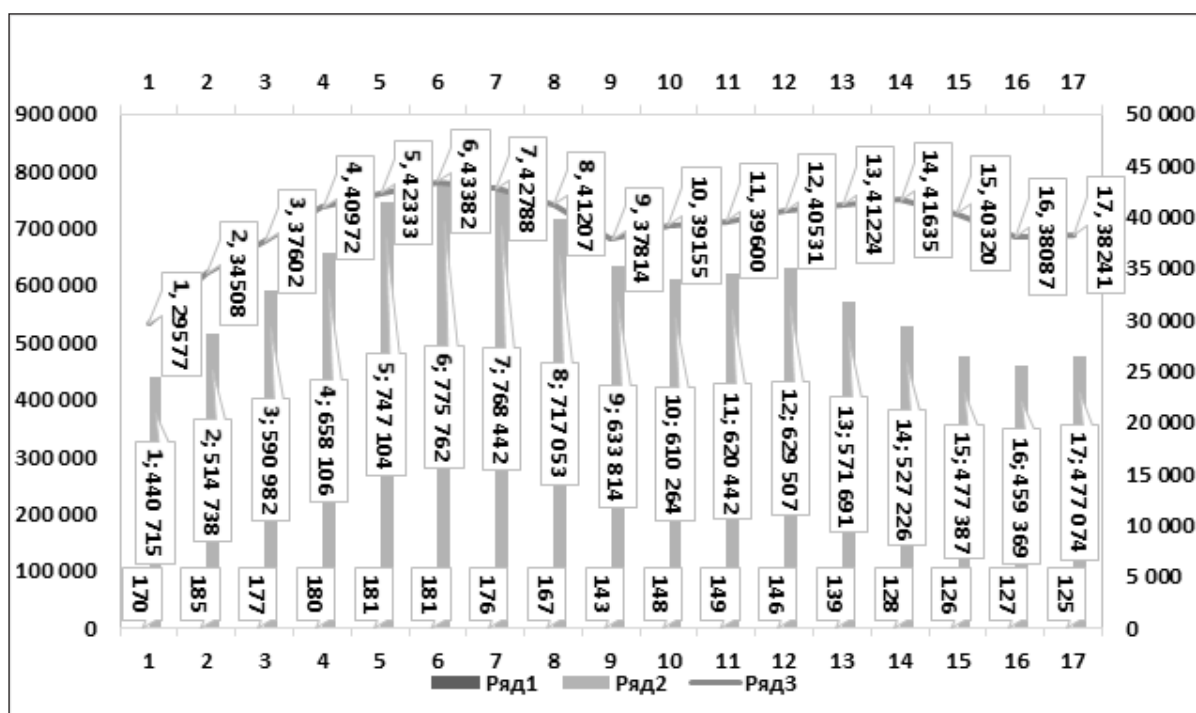
С учетом доли молодежи в демографическом составе казахстанского социума это означает особую важность проблем образования и обучения на данном периоде развития РК. Каждая из республик имеет свою особую специфику, об этом пишут многие исследователи, при этом отмечая, что Казахстан имеет ряд особенных специфических характеристик, что отражается на основных стратегиях республики при внедрении в микро-, макро- и мегасистемы образовательного характера.

¹ This work is supported by Hankuk University of Foreign Studies Research Fund.

Специфика казахстанского общества среди республик региона проявляется в первую очередь в неоднородности состава и структуры социума, поликонфессиональности, поликультурности и полилингвальности РК, что требует особой сбалансированности при реализации языковой политики и осуществлении государственных образовательных стратегий (как изменения системы письменности) или реформирования системы языкового обучения (как, например, внедрение трехязычного обучения). В отличие от более гомогенных монокультурных и моноязычных сообществ других республик Казахстану при проведении аналогичных процессов требуется гораздо больше времени и усилий для их реализации.

Кроме того, демографический прирост молодого населения РК идет несколько меньшими темпами, чем в других республиках: в Казахстане – с темпом 25%, тогда как в Кыргызстане эта цифра составляет 33%, в Узбекистане и Таджикистане – 31% [2]. Эти важные для образовательной сферы тенденции демонстрируют, что и каким образом влияет на формирование вузовской аудитории университетов в РК.

Демографическая статистика по состоянию населения Республики Казахстан, официально доступная на 2016 г., показывает динамику университетской аудитории за последние 10 лет [3], и это становится основанием для анализа трендов университетского развития и для дальнейшего прогнозирования его динамики (рисунок 1).



Ряд 1 – число высших учебных заведений; ряд 2 – численность студентов; ряд 3 – численность ППС (профессорско-преподавательского состава).

Рисунок 1 – Динамика вузов в 2000–2017 гг.

При существующей тенденции сокращения количества вузов, их объединения демографические колебания числа студентов и, соответственно, количества ППС показывают, что эти процессы шли не совсем параллельными путями. На данный момент их состояние выглядит следующим образом [4] (рисунок 2, стр. 274).

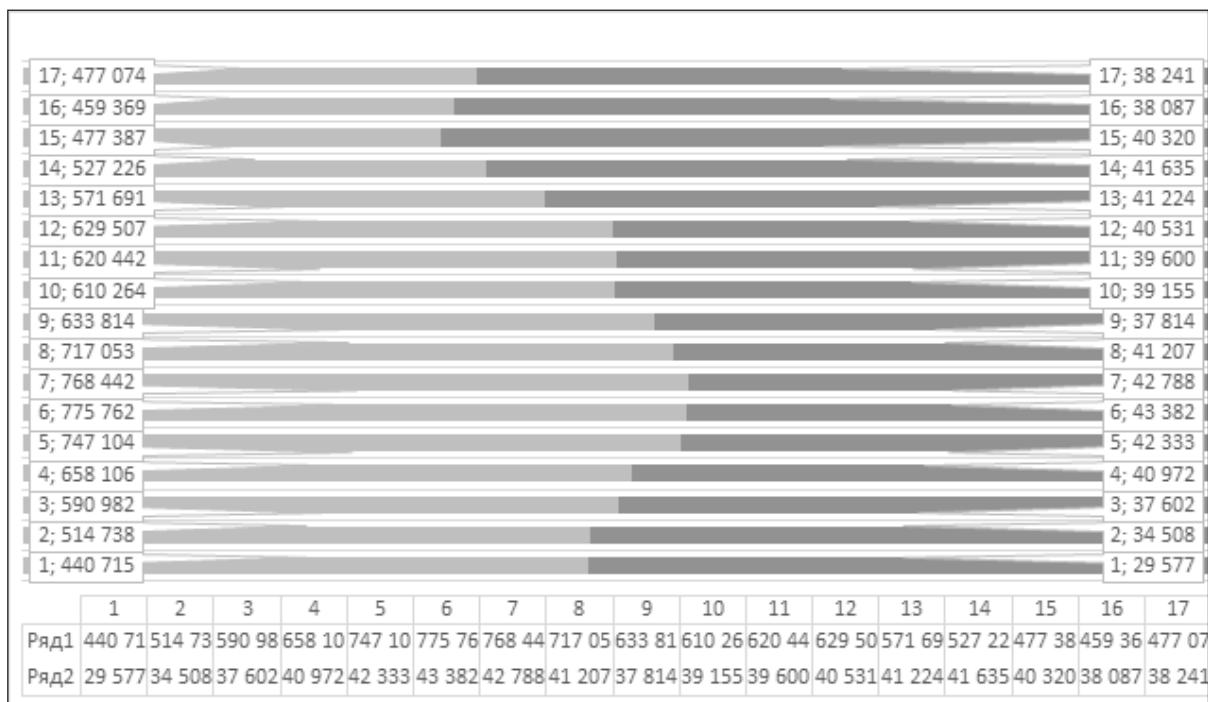


Рисунок 2 – Студенты и профессорско-преподавательский состав

По целому ряду причин (миграционная убыль, демографический провал в числе рожденных в 90-х гг., программы «Болашак» и отток в сторону зарубежного образования) казахстанская университетская аудитория претерпевает значительные изменения, что отражается на образовательных стратегиях вузов. При происходящих тенденциях реорганизация систем обучения, интенсификация учебного процесса, технологизация и поиски новейших методик становятся реакцией университетов происходящим вызовам. В данной ситуации важно точно понимать приоритеты, движущие учащейся молодежью при получении высшего образования, – ими движут вполне конкретные цели [5] (рисунок 3).



Рисунок 3 – Жоғары білім алудың себептері

При этом серьезным мотиватором является ситуация на рынке труда в стране – согласно данным Комитета по статистике при Министерстве национальной экономики ситуация складывается таким образом [6] (рисунок 4).

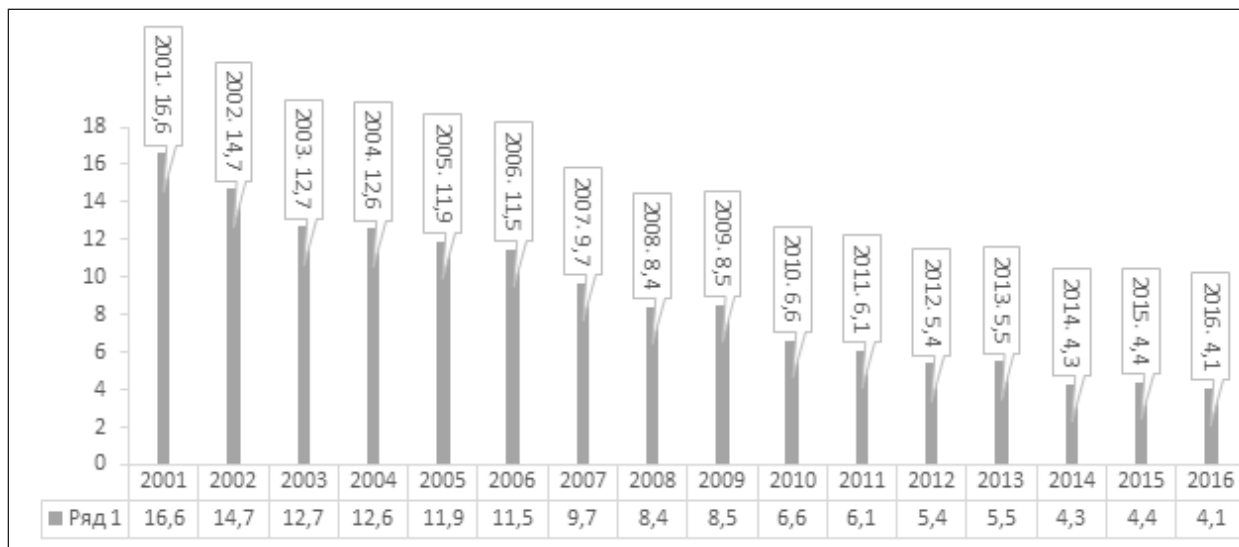


Рисунок 4 – Уровень молодежной безработицы (15–28 лет) в процентах

Возможность трудоустройства становится все более важным фактором в выборе специальности и университета.

Также следует отметить такой важный момент, как изменение национальной и языковой составляющей поступающей в вуз молодежи – по данным Министерства образования и науки РК, в 2017 г. «из общего количества выпускников с казахским языком обучения – свыше 90 800, с русским – 39 300», таким образом, выпускники с казахским языком обучения становятся преобладающим большинством поступающих, и принимающим университетам следует быть готовыми к изменению учебной аудитории и, соответственно, перестраивать процесс обучения, язык внутреннего делопроизводства и переориентировать ППС.

Собственно, ценность получения университетского образования подчеркивают следующие данные, где очевидно, что получение высшего образования в глазах молодежи имеет лишь немногим меньшую ценность, чем такое основополагающее решение, как состоять в браке и семье [7] (рисунок 5).

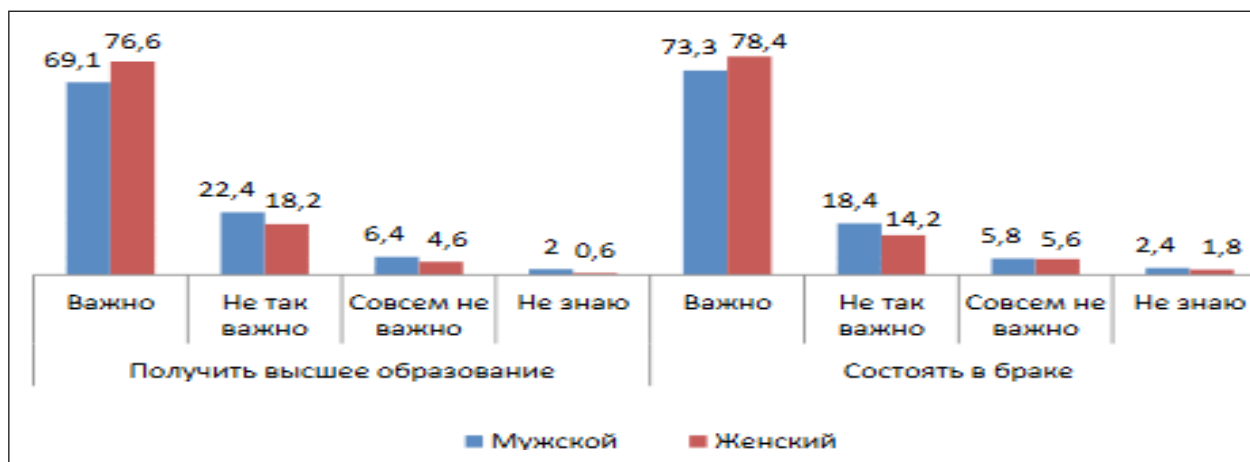


Рисунок 5 – Важность высшего образования и брака (в разрезе пола)

При этом на вопрос «Что вы думаете о качестве образования в Казахстане?» (в целом при положительных оценках 57–72,6%) исследование отмечает: «Но вместе с тем 57,3% участников опроса считают, что «система образования требует проведения некоторых реформ» и 26% – проведения масштабных реформ», «не видят необходимости преобразований в системе образования» лишь 8% респондентов. И далее: «Жас қазақстандықтар білім алғысы келетін елдердің ішінде басымдылық Ресей, АҚШ, ЕО елдері мен Қытайға беріледі» [8]. Қазақ жастары Батыс елдері мен Қытайды тандаса, орыс этникалық тобы өкілдері Ресейде оқуға ұмтылады [8] (рисунок 6).

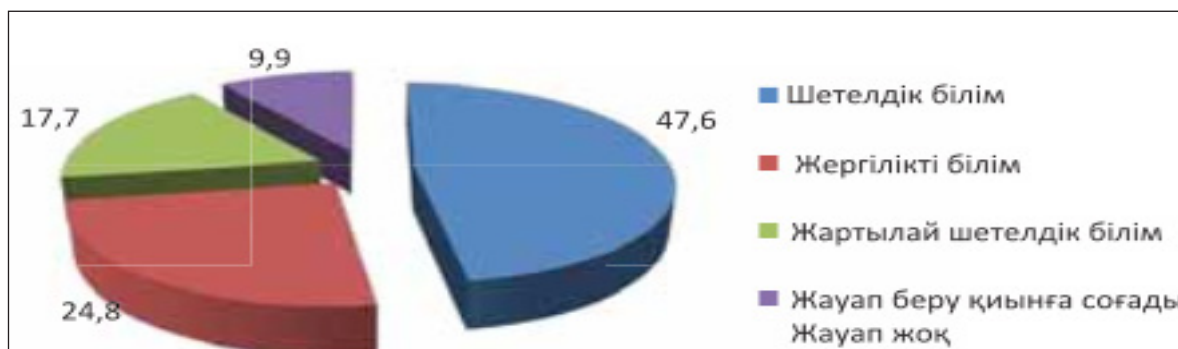


Рисунок 6 – Тандау құқығы болса нені тандар едіңіз?

При интернационализации университетской системы образования интенсифицируются процессы на всех уровнях: от макро- до микрораздач языкового обучения. Активируются многие аспекты, связанные с международным образованием, при этом задачи освоения языка выходят на другой уровень, так как при усилении конкурентной рейтинговости вузов (далее – предметов и преподавателей) владение языками становится все большим конкурентным преимуществом. Это должно привести к повышению качества языкового обучения и доведению его до международных стандартов, что является одной из целей университетских реформ.

Фокус языкового обучения смещается от обучения знаниям о языке к обучению деятельности на языке, т.е. к освоению навыков владения языком, но не теорией об изучаемом языке. Эти задачи решаются в рамках методик прагматического освоения языком как вторым/неродным или иностранным (ESL – English as a Second Language, РКИ – русский язык как иностранный или қазақ тілі өзге тіл ретінде). В интегрирующемся мире более востребованы не столько знания, сколько владение и собственно коммуникация на данном языке.

В казахстанском социуме задачи языкового обучения осуществляются в рамках объявленной стратегии трехязычного обучения, что дополнительно осложнено спецификой национальной языковой ситуации, сложившегося казахско-русского билингвизма и предстоящей реформой письменного представления государственного языка. Это, несомненно, окажет свое влияние на формирование стратегий языкового обучения в вузах. При необходимости учета прочих параметров языковой фактор ставит перед вузами все новые задачи, что требует поиска новых решений в соответствии со специализацией вуза.

Специфика казахстанского высшего образования в условиях интернационализации и глобализации образования рассматривалась в ряде аналитических проектов. Так, например, Назарбаев Университет еще в 2011–2012 гг. провел исследование «Интернационализация как стратегический фактор развития системы образования и науки Республики Казахстан в условиях социально-экономической глобализации», и некоторые аспекты относительно языкового обучения в Казахстане нашли свое отражение в ряде соответствующих публикаций [9]. Тем не менее сегодняшние вызовы и проблемы при реализации функций языка как государственного, переход казахского языка на латиницу, университетское и школьное языковое образование и

другие ставят целый ряд новых вопросов, оказывающих влияние на все казахстанское общество в целом, и это подчеркивает особую актуальность специальных исследований для решения языковых стратегий в РК.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1 КИСИ – Казахстанский институт стратегических исследований при Президенте Республики Казахстан. Аналитический обзор «10 наиболее важных событий в Центральной Азии в 2017 г.»: <https://goo.gl/ZkJgVm>.

2 Ракишева Б. Центральная Азия в условиях глобальной трансформации: материалы XV Ежегодной конференции КИСИ при Президенте Республики Казахстан. – Астана, 2017. – 2 июня. – С. 102.

3 Данные Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК на 1991–2017 гг. Основные социально-экономические показатели Республики Казахстан: <https://goo.gl/QKVekS>.

4 Қазақстан Республикасының негізгі әлеуметтік-экономикалық көрсеткіштері: <https://goo.gl/QKVekS>.

5 Орта Азия жастары. Қазақстан. Социологиялық сауалнама негізінде. Фридрих Эберт атындағы қордың Қазақстандағы өкілдігі. – Алматы, 2016. – Б. 68.

6 Қазақстан Республикасының негізгі әлеуметтік-экономикалық көрсеткіштері: http://stat.gov.kz/faces/homePage/homeDinamika.pokazateli?_afLoop=10763021004048810#%40%3F_afLoop%3D10763021004048810%26_adf.ctrl-state%3Db8yfp20y_4.

7 Молодежь Центральной Азии. Казахстан. Фонд имени Ф. Эберта / под рук. проф. К. Хуррельманн. – Алматы, 2016. – С. 59.

8 Орта Азия жастары. Қазақстан: <http://www.opinions.kz/wp-content/uploads/2017/06/y-kz-kaz.pdf>.

9 Kuryshzhanova Aliya. Concerning Cross Lingual Communication Efficiency (About Frequency Vocabulary at Inter-Language Communication): международная конференция ESCAS – European Society of Central Asian Studies. – Astana: Nazarbaev University, 2013. – P. 78–79.

Андатпа

Бұл мақалада Қазақстан Республикасының ағымдағы демографиялық жағдаятының сипаттамасы қарастырылып, заманауи университет аудиториясының қазіргі қалпы мен соңғы он жыл аралығында болып жатқан өзгерістерді анықтауды мақсат етіледі. Қалыптасып жатқан жағдаятты түсіну үшін мақалада тиісті мәліметтерден бір қатары беріледі: Қазақстан Республикасының Экономика министрлігі жанындағы Статистика комитетінен, Қазақстан Республикасының Президенті қарамағындағы Қазақстандық стратегиялық зерттеулер институтының (ҚСЗИ) болжамдау ақпараттарынан және Фридрих Эберт қоры Қазақстанда жүргізілген зерттеулердің сәйкесті деректерінен алынған мағлұматтар көрсетіледі. Осындай түрлі ақпарат демографиялық үдерістер Қазақстандағы білім беру жүйесіне қалай ықпал ететініне айғақ болып, нақтылап дәлелдеп тұр. Бұнда қазіргі қазақстандық жоғары білім берудегі жағдай әртүрлі факторлардың әсерлерінен қалыптасып келе жатқаны анықталып көрсетіледі, ол келтірілген статистикада, өткізілген әлеуметтік зерттеулерінің материалдарында және университеттердің соңғы жылдары дамуы жөніндегі бірқатар деректердің көмегімен дәлірек көрініп тұр. Мақалада қазіргі қазақстандық университеттерде мемлекеттік тілге байланысты сұрақтар да қаралады, себебі елде өсіп келе жатқан ұрпақ демографиясы қазақстанның университет жүйесіне маңызды ықпал етеді. Бұл, өз кезегінде, тіл оқыту саласында қазіргі уақытта туындап, пайда болып жатқан мәселердің шешуін талап етеді. Біріншіден, осы сұрақта студенттердің мүдделерін дәл анықтау қажет, себебі олар оқу барысында болашақтағы өз нақты бір жұмыс түріне сай тілдерді таңдап үйренеді. Бұған қоса осы сұрақтарды шешу барысында Қазақстан Республикасында қалыптасқан халық қостілділігі мен тілдік ахуал өзгешілігіне ерекше назар салып, үнемі ескеріп отыру керек.

Тірек сөздер: демографиялық жағдаят, үрдістер, білім беру, тілдік оқыту, мемлекеттік тіл, реформалар, әдістер.

Abstract

This article considers some characteristics of the current demographic situation in Kazakhstan in order to clarify the condition of the university audience in the present time and its changes over the past ten years. To understand the situation, the article presents a number of data of the Committee on Statistics of the Ministry of Economy, as well as a number of forecasting information from the KISI, and some appropriate information from the research of the Ebert Foundation that was held in Kazakhstan. This information provides an opportunity to demonstrate the impact of demographic processes on the higher education. It becomes obvious that the current situation in universities is formed under the influence of a big number of different factors, which are reflected in the statistics and in sociological research materials in recent years. The article also discusses the problems of language aspects in the modern Kazakh universities as the demographic processes have a significant impact on the education system. This, in turn, requires the search for new solutions for problems in language education. First, it is necessary to understand the priorities of students who choose and then study languages for the implementation of their further real job. In addition, it is necessary to take into account the peculiarities of the language situation and the bilingualism of Kazakhstan.

Key words: demographic situation, tendencies, education, language teaching, state language, reforms, methods.

ОБ УЧИТЕЛЕ И ДРУГЕ



Алексей Николаевич Марьяшев родился 4 декабря 1933 г. в г. Алма-Ате. Доктор исторических наук, мастер спорта СССР по альпинизму, двукратный чемпион Казахстана, главный научный сотрудник Института археологии АН РК, автор 16 монографий о петроглифах Казахстана, писатель и поэт.

По жизни Алексея Николаевича вели две страсти: страсти к путешествиям и познанию нового. Углубленное изучение петроглифов началось Марьяшевым с момента знакомства с древними наскальными рисунками урочища Тамгалы-Тас. Именно там, в скальном массиве на правом берегу реки Или во время тренировок и соревнований он увидел первые наскальные рисунки. Он стал копировать, собирать и

систематизировать рисунки на скалах, анализировать их содержание. Сначала его целью было, как он говорил, «хотя бы издать альбомчик». Но параллельное занятие альпинизмом и работа над петроглифами стали делом всей его жизни.

Оптимизм и жизнелюбие никогда не оставляли его. В 1995 г., в тяжелейшее для страны время, Алексей Николаевич защищает докторскую диссертацию на тему «Наскальные изображения Средней Азии, Южного Казахстана и Семиречья».

Страсть к путешествиям и открытию нового Алексей Николаевич пронес через всю свою жизнь. В день своего, как он говорил, «тренировочного» 50-летнего юбилея 4 декабря 1983 г. в компании своих учеников Алексей Николаевич совершает траверс вершин Пионер – Учитель (3А к.с.) в Заилийском Алатау. Готовясь к этому дню, ученики купили новый ледоруб с деревянной ручкой под рост юбиляра и на металлической головке ледоруба выгравировали дарственную надпись. И на вершине Учитель (эта вершина была выбрана для восхождения юбиляра со значением) ученики подарили своему Учителю этот замечательный ледовый инструмент. И именно с этим ледорубом Алексей Николаевич совершал свои восхождения более 30 лет. И в 80 лет он не изменил своих привычек.

29 сентября 2013 г. Алексей Николаевич отпраздновал свое 80-летие, совершив в составе альпиниады восхождение на пик 28 Героев-панфиловцев. И это удивило многих людей, знающих его поверхностно.

Уже с первых лет работы факультета туризма университета «Туран» Алексей Николаевич был приглашен преподавать и вести научную работу. Так, в 1997 г. группа сотрудников университета «Туран», в которую входил Алексей Николаевич, выпустила уникальную карту «Туристско-рекреационные ресурсы Семиречья», аналогов которой нет до сих пор. На карту были нанесены не только все известные к тому времени маршруты караванов Великого Шелкового пути, но и все значимые природные и историко-культурные памятники Семиречья. Авторскому коллективу очень пригодился его опыт и знания альпиниста-ученого, всю свою жизнь изучавшего родной край. Весь его огромный интеллектуальный и нравственный потенциал передавался лучшим ученикам, ставшим элитой среди специалистов туризма и альпинизма.

Заслуги А.Н. Марьяшева в альпинизме и исторической науке Казахстана огромны. Но еще более поразительны его человеческие качества. Алексей Николаевич за всю свою жизнь проявил себя не только как спортсмен, педагог, ученый. Многие могли позавидовать его умению дружить. Алексей долгие годы дружил с Сарымом Кудериным, который впоследствии стал знаменитым журналистом, альпинистом, поэтом, первым казахом, ставшим чемпионом СССР по альпинизму. Они учились в одной школе-семилетке, которая располагалась в Алма-Ате на улице Гоголя, между Кордонной и Лесной улицами. С 6-го класса друзья начали ходить в горы и уже в 1950 г. были альпинистами-разрядниками, ходили в одной связке и не раз спасали друг друга жизни. Именно их связка совершила первые восхождения на несколько десятков вершин Заилийского Алатау.

Дружбу Алексея и Сарыма сформировал не только веселый и доброжелательный нрав обоих, но и тяга к сочинительству стихов. Сначала это были шуточные рифмы, отражающие их интерес к горам. Например, такие:

Крут подъем и каменист,
А рюкзак тяжелый.
Поет песню альпинист,
Бодрый и веселый.
Или такие:
На курортах обыватели
Укрепляют организм.
Мы ж вершин завоеватели.
Наше дело – альпинизм.

Но с годами Сарым стал признанным альпинистским поэтом, хотя первая книжка стихов была издана после его гибели. Летом 1963 г. Сарым в сборной команде ЦС ДСО «Буревестник» совершал восхождение высшей категории на кавказскую вершину Чатын-Тау. Неожиданно рухнул снежный карниз. Некоторые члены команды вместе с Сарымом сорвались вниз и погибли. Алексей многие годы переживал гибель друга, часто о нем рассказывал и даже написал в его память стихи.

С ним как инструктором и партнером было легко и интересно совершать самые сложные путешествия. Так было, например, при восхождении нашей группы в 2005 г. на высочайшую африканскую вершину Килиманджаро в Танзании. Ему тогда уже было 72 года, но к вершине он шел легко и весело. Его ненавязчивая опека, шутки и смешные рассказы помогли дойти до вершины трем женщинам нашей группы. И это притом, что на вершину не смогли взойти двое мужчин группы.

Именно таким, поразительно скромным, работоспособным, доброжелательным и заботливым к окружающим будут его помнить друзья – ученые и альпинисты.

В.Н. ВУКОЛОВ,
д.п.н., профессор.
НИИ туризма
университета «Туран»

ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ ЧИТАТЕЛЕЙ

Научный журнал «Вестник университета «Туран» – «Тұран» университетінің хабаршысы» включен в Перечень научных изданий, рекомендуемых Комитетом по контролю в сфере образования и науки Министерства образования и науки Республики Казахстан для публикации основных результатов научной деятельности, отрасль «Экономика»

(приказ Комитета по контролю в сфере образования и науки МОН РК № 894 от 30.05.2013 г. «О внесении дополнений в приказ № 1082 от 10 июля 2012 г. «Об утверждении Перечня научных изданий, рекомендуемых Комитетом по контролю в сфере образования и науки Министерства образования и науки Республики Казахстан для публикации основных результатов научной деятельности»)

Научный журнал «Вестник университета «Туран» – «Тұран» университетінің хабаршысы» размещен в Научной электронной библиотеке (г. Москва, Российская Федерация) в открытом доступе для читателей и включен в аналитическую базу данных «Российский индекс научного цитирования» (РИНЦ) с целью предоставления возможности поиска, просмотра и использования материалов научного журнала в информационных, научных и учебных целях (договор № 361-06/2016 от 16.06.2016 г.)

Регистрация пользователя в Научной электронной библиотеке является необходимым условием для получения доступа к полным текстам публикаций, размещенных на платформе eLIBRARY.RU

**Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU:
<http://elibrary.ru>**

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ РУКОПИСЕЙ, ПУБЛИКУЕМЫХ В ЖУРНАЛЕ «ВЕСТНИК УНИВЕРСИТЕТА «ТУРАН»

Материалы должны быть представлены в электронном варианте с приложением одного экземпляра отпечатанного текста. Текст должен быть набран в WINWORD XP или *. RTF (Reach text format). Зарубежные авторы могут прислать материалы по электронной почте.

Для материалов на русском языке – шрифт **Times New Roman**, кегль **14**; на казахском языке – шрифт **Times New Roman**, кегль **14**; на английском языке – **Times New Roman**, кегль **14**. Текст рукописи должен быть набран через один интервал и не превышать **8 страниц**.

В левой верхней части листа печатается **МРНТИ** и **УДК**.

Далее в правой верхней части листа печатаются фамилия и инициалы автора, место работы, ученая степень и звание. В середине листа прописными буквами печатаются **название** материала, далее – **ключевые слова на трех языках (казахском, русском и английском)**. Затем идет текст, который следует печатать **без переносов**, соблюдая следующие размеры полей: левое – 30 мм, правое – 10 мм, верхнее – 15 мм, нижнее – 20 мм. Абзацный отступ начинается с третьего знака. Формулы набирать только в приложении – **редактор формул (Microsoft Equation)**.

В тексте в **квадратных скобках** печатаются ссылки на использованную литературу, **список литературы** печатается в конце статьи.

После списка литературы должно быть **краткое резюме на казахском, русском и английском языках** (200–250 слов – примерно 30 строк, 14 кегль), а также **название статьи на трех языках (казахском, русском и английском)**.

Текст доклада должен быть оригинальным, ранее нигде не опубликованным.

На каждую статью должны быть представлены **рецензии (внешняя и внутренняя)**.

В конце статьи просим указать Ф.И.О. полностью, обратный адрес, телефоны (служебный и/или домашний), факс, номер электронной почты (e-mail).

Ответственность за содержание статьи несет автор (авторы). Мнение Научно-редакционного совета не всегда совпадает с мнением автора (авторов). Редакционный совет оставляет за собой право публикации или отклонения рукописи. Рукописи не возвращаются и не рецензируются.

Материалы присылайте по e-mail: mayab60@list.ru или приносите в редакционно-издательский отдел университета «Туран» (каб. 209).

Оплата за публикацию принимается наличными или отправляется почтовым переводом на имя **Жуйковой М.А.** по адресу: **050013, г. Алматы, ул. Сатпаева, 16-18, 18а, университет «Туран».**

Ссылка при перепечатке на наше издание обязательна.

Телефон для справок: **8(727) 260-70-00, 260-40-18.**

Редакционная коллегия

УВАЖАЕМЫЕ ПОДПИСЧИКИ!

Наш индекс: **75665**

Стоимость подписки на 3 месяца – **460 тенге**

Учредитель: университет «Туран»

г. Алматы, ул. Сатпаева, 16-18, 18а.

Тел.: 260-40-18, 260-70-00

Тел./факс: 8 (727)262-22-98

E-mail: may60@list.ru; m.zhuikova@turan-edu.kz

«ТУРАН» УНИВЕРСИТЕТІНІҢ ХАБАРШЫСЫ

Ғылыми журнал

№ 1 (77) 2018 ж.

ВЕСТНИК УНИВЕРСИТЕТА «ТУРАН»

Научный журнал

№ 1 (77) 2018 г.

Компьютерная верстка: Жуйкова М.А.

Подписано в печать 19.03.2018 г.

Бумага офсетная № 1,62 x 84/16. Плотность 80 г/м².

Усл.печ.л. 35,5. Уч.изд.л. 36,9. Тираж 500 экз.

Заказ № 1437

Адрес редакции:

г. Алматы, ул. Сагпаева, 16-18, 18а, университет «Туран».

Оригинал-макет подготовлен редакционно-издательским
отделом университета «Туран».

г. Алматы, ул. Сагпаева, 16-18,18а.

Тел.: 260-70-00, 260-40-18.

Отпечатано в издательстве «Эверо».

г. Алматы, ул. Байтурсынова, 22, оф. 9. Тел.: 233-82-69, 233-83-43.