

# **ХАБАРШЫ ВЕСТНИК**

**«Экономика» сериясы  
Серия «Экономическая»  
№ 3 (29), 2011**

Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті  
Казахский национальный педагогический университет имени Абая



# ХАБАРШЫ ВЕСТНИК

«Экономика» сериясы  
Серия «Экономическая»  
№ 3 (29)

Алматы, 2011

**Хабаршы. «Экономика» сериясы.** - Алматы: Абай атындағы ҚазҰПУ.  
- 2011. - № 3 (29). – 115 бет.

**Вестник. Серия «Экономическая».** - Алматы: КазНПУ им.Абая. -  
2011. - № 3 (29). - 115 с.

**Бас редактор**

*экон.ғыл.д., профессор* **Б.Д. ИМАНБЕРДИЕВ**

**Редакция алқасы:**

*экон.ғыл.д., профессор* **Б.З. Зиябеков** (бас ред. орынбасары),  
*ҚР ҰҒА академигі, экон.ғыл.д., профессор* **К.Н. Нармбаев,**  
*ҚР ҰҒА академигі, экон.ғыл.д., профессор* **Н.К. Мамыров,**  
*экон.ғыл.д., профессор* **С.К. Қасымов,**  
*экон.ғыл.д., профессор* **А.С. Смагулов,**  
*экон.ғыл.к., доцент* **Ш.О. Момынқулова,**  
*экон.ғыл.к., доцент* **Э.О. Телагусова,**  
*экон.ғыл.к., доцент* **Ш.Е. Шалбаева,**  
*ScD, Assoc.Professor* **В.Рудзкене** (Литва),  
*PhD, professor* **Месут Йылмыз** (Түркия),  
*экон.ғыл.к., аға оқытушы* **А.О. Жағыпарова** (*жауапты хатшы*)

**Главный редактор**

*д.э.н., профессор* **Б.Д. ИМАНБЕРДИЕВ**

**Редакционная коллегия:**

*д.э.н., профессор* **Б.З. Зиябеков** (зам.гл.редактора),  
*академик НАН РК, д.э.н., профессор* **К.Н. Нармбаев,**  
*академик НАН РК, д.э.н., профессор* **Н.К. Мамыров,**  
*д.э.н., профессор* **С.К. Касымов,**  
*д.э.н., профессор* **А.С. Смагулов,**  
*к.э.н., доцент* **Ш.О. Момынқулова,**  
*к.э.н., доцент* **Э.О. Телагусова,**  
*к.э.н., доцент* **Ш.Е. Шалбаева,**  
*ScD, Assoc.Professor* **В.Рудзкене** (Литва),  
*PhD, Professor* **Месут Йылмыз** (Турция),  
*к.э.н., ст.преподаватель* **А.О. Жағыпарова** (*ответ.секретарь*)

Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті, 2011

# ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ӘДІСТЕМЕ ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

---

---

## КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ДИНАМИКОЙ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

**Б.Д. Иманбердиев** - д.э.н., профессор  
*КазНПУ им. Абая,*

**С.М. Касымов** - д.э.н., профессор  
*КазНПУ им. Абая*

### **1. Адаптивно-рациональные основания управления динамикой экономических процессов**

Управление как процесс целенаправленных воздействий на объект управления для достижения определенных целей, являясь надсистемной категорией по отношению к объекту управления, обеспечивает его непрерывные изменения и трансформации. При наличии программы развития объекта, управление сводится к поддержанию желательных параметров объекта управления в заданных параметрах. Исходными условиями для принятия управленческих решений выступает наличие или отсутствие рассогласований, которое в общем виде характеризуется двумя состояниями – заданным (расчетным) и фактическим (реализуемым), где фактическое состояние объекта, есть по сути, результат реализации определенного управленческого действия.

Если управленческое решение в технических системах представляет детерминированное и однозначное действие, то в общественных системах, куда относятся все социально-экономические объекты, процесс управления отличается больше искусством принятия решений. Так как социально-экономические объекты относятся к открытым системам и всегда подвержены влиянию внешних и внутренних изменений, их системы управления всегда должны учитывать эти факторы. По существу процесс управления сводится к ситуационному моделированию, прогнозированию и принятию управленческих решений на текущий момент времени, больше как реакция на возникшие рассогласования и сбои траектории развития управляемого процесса. Анализ процессов расчетной и фактической траекторий развития параметров объекта постоянно предопределяет необходимость выработки управленческого решения и контроля за его реализацией, независимо от уровня расхождений или соответствия управляемых параметров объекта расчетным данным.

Важным моментом ситуационного прогнозирования для принятия управленческих решений является степень достижения цели, умение предвидеть ситуации ожидаемого хода её изменения в будущем. Так как

каждое решение – это проекция в будущее, а будущее – содержит элемент неопределенности, с которыми сопряжена реализация принятых решений.

Чем выше иерархия объектов управления, тем больше воздействие условий неопределенности и стохастичности. Так, например, при разработке программ и планов развития национальной экономики его параметры носят, преимущественно, макроэкономический характер и сводятся к управлению и регулированию обобщающих индикаторов развития. Естественно на макроэкономическом уровне при разработке систем управления широкое распространение нашел метод сценариев, дающий возможность оценить наиболее вероятный ход развития событий и возможные последствия принимаемых решений.

Разрабатываемые специалистами сценарии развития анализируемой ситуации позволяют с тем или иным уровнем достоверности определить возможные тенденции развития, взаимосвязи между действующими факторами, сформировать картину возможных состояний, к которым может прийти ситуация под влиянием тех или иных воздействий. Профессионально разработанные ситуационные сценарии позволяют более полно и отчетливо определить перспективы развития ситуации, как при наличии различных управляющих воздействий, так и при их отсутствии.

С другой стороны, сценарии ожидаемого развития ситуации позволяют своевременно осознать опасности, которыми чреватые неудачные управленческие воздействия или неблагоприятное развитие событий. Впоследствии метод сценариев был в значительной степени развит за счет использования более точных качественно-количественных моделей.

Метод ситуационных сценариев предполагает создание технологий разработки сценариев, обеспечивающих более высокую вероятность выработки эффективного управленческого решения в тех ситуациях, когда это возможно, и более высокую вероятность сведения ожидаемых потерь к минимуму в тех ситуациях, когда потери неизбежны.

Исследование процессов управления динамики развития национальной экономики, равно как и других общественных систем, предполагает выделение объектного пространства, параметров, внешних и внутренних факторов характеризующих состояние системы.

В модельном представлении, состояние системы в момент времени  $t$  является точкой  $S(t)$  в этом пространстве фазовых параметров [1]. Определение возможных тенденций развития ситуации позволяет определить вероятное направление эволюции положения системы в пространстве выявленных параметров  $S(t)$  в различные моменты времени  $S(t+1)$ ,  $S(t+2)$  и т.д. Если управляющие воздействия отсутствуют, то предполагается, что система будет эволюционировать в наиболее вероятном направлении. Управляющие воздействия эквивалентны воздействию сил, способных изменить направление траектории  $S(t)$ . Естественно, что управляющие

воздействия должны рассматриваться как с учетом ограничений накладываемых как внешними, так и внутренними факторами.

Ситуационная технология разработки сценариев предполагает рассмотрение положения системы в дискретные моменты времени  $t$ ,  $t+1$ ,  $t+2$ . При этом предполагается, что точка, соответствующая системе  $S(t)$  в пространстве параметров расположенных в конусе, расширяющемся при удалении от исходного момента времени  $t$ . В некоторый момент времени  $t+T$  ожидается, что система будет расположена в сечении конуса, соответствующем моменту времени  $t+T$ . Все точки этого сечения могут считаться вероятным расположением системы в пространстве параметров. Наиболее вероятным считается положение системы на восходящей границе конуса, так как все экономические системы стремятся к максимизации развития в границах возможных вероятностей будущего. Управляющие воздействия направлены на смещение положения системы в пространстве выгодных для нее параметров развития.

Естественно, при ситуационном анализе необходимо предвидеть возможность возникновения дополнительных внутренних напряжений между элементами системы, поскольку они также могут изменять положение системы в пространстве параметров. Управляющие воздействия в ряде случаев могут быть направлены на предотвращение превышения пороговых значений индикаторов, если целью является сохранение стабильности. Но в большинстве случаев система управления целенаправленно стремится к превышению пороговых значений индикаторов, и это вытекает из природы развития социально-экономических систем, целью которых является наращивание потенциала и повышение уровня развития.

Одним из наиболее важных результатов использования ситуационных систем управления является понимание анализируемой ситуации и основных закономерностей и особенностей ее развития, так метод разработки сценариев относится скорее к анализу возможного, а не к вероятного будущего. Полученное в процессе разработки ситуационного прогноза более глубокое понимание ситуации предполагает в качестве следующего шага выработку системы управленческих воздействий, которые могут в свою очередь изменить рассмотренные сценарии развития ситуации. Вероятное ситуационное будущее может оказаться скорректированным, под влиянием новых обстоятельств и возникших факторов развития.

Возросшая роль ситуационного прогнозирования в экономической науке утвердилась вместе с осознанием потенциальных возможностей современных механизмов и инструментов регулирования макро-экономических процессов национальных экономических систем. Являясь обязательным элементом процесса принятия решения и находясь в тесной взаимосвязи с планированием, в настоящее время ситуационное прогнозирование становится доминантной составляющей этого процесса. Логическим следствием усиления роли прогнозирования в решении задач

управления явилось повышение требований к обоснованности и надежности прогнозных оценок. Современная экономика порождает процессы со столь сложной динамикой, что идентификация ее закономерностей аппаратом современной прогностики часто оказывается задачей трудноразрешимой.

Система управления всегда нуждается в новых идеях и новых подходах отражения динамики, возрастает значимость проблем динамики управления S-образными траекториями развития экономических систем. Возникает явное противоречие феномена динамики по длительности горизонта прогнозирования будущего. При прогнозировании на большом горизонте тенденции развития вроде бы ясны, однако, на коротком горизонте прогнозирования возникают бифуркационные конусы развития, иногда уводящие на другие траектории, аттрактивные процессы могут вообще изменить траекторию под влиянием факторных условий внешней среды.

Управленческие решения все более зависят от длины упреждающего периода, к которому относятся ожидания. Для краткосрочных периодов ожидания скорее адаптивные, чем рациональные, а для долгосрочных – наоборот. Эти рассуждения тесно коррелируют с идеей адаптивно-рационального управления и приводят к важному для наших дальнейших исследований умозаключению, суть которого в том, что как управление, так и поведение экономических агентов представляет собой сложную комбинацию адаптивного и рационального [2]. Причем уровень соотношения адаптивного и рационального подвержен изменениям и в каждом ситуационном случае определяется условиями и временем упреждения. Надежность прогнозных оценок эффектов управления находится в прямой зависимости от того, насколько в них учтена природа прогнозируемых процессов и отражаются в прогнозных моделях адаптивность и рациональность этих процессов.

В широком смысле адаптация есть процесс приспособления, а рациональность – это нечто, относящееся к разумному выбору, поэтому дословно термин «адаптивно-рациональный» можно интерпретировать как «приспосабливающийся к разумному». Совместное применение формализованных процедур и экспертных оценок представляется как наиболее привлекательная возможность. Именно эксперты, концентрирующие в своих оценках «рациональный выбор», должны стать активным органом адаптивно - рациональной модели, и решать проблемы инкорпорирования рациональных ожиданий в прогнозные оценки. Важным условием является уровень доверия, которым обладают данные полученные из разных источников. Разнохарактерность информации требует специальных подходов к их использованию для описания картины динамики будущего. Очевидно, что для моментов близлежащих к текущему времени, прогнозны оценки, полученные с помощью экстраполяции, пользуются большим доверием по сравнению с данными субъективного характера. И наоборот, оценки отдаленного будущего, основанные на рациональных

ожиданиях экспертов, как правило, обладают большей степенью доверия, чем данные экстраполяционных прогнозов. По сути, мы имеем дело с ситуацией, когда с течением времени один набор данных как бы теряет свою информационную ценность, а другой – ее повышает. Поэтому в основу построения комбинированной траектории должен быть положен принцип распределенного доверия к данным разной природы [2]. Реализация этого принципа предполагает переход с траектории, в которой доминируют экстраполяционные оценки на траекторию рациональных ожиданий, осуществляемый в соответствии с изменениями степени доверия прогнозным оценкам разной природы. Теоретически возможны различные варианты алгоритмической реализации такого перехода.

Адаптивные модели довольно давно используются для прогнозирования экономических процессов и их заслужено считают эффективным инструментом краткосрочного прогнозирования и управления. Вместе с тем, практическое использование адаптивных моделей для разработки адаптивно-рациональных прогнозов с целью принятия управленческих решений, предъявляет повышенные требования к возможности этих моделей адекватно отражать динамику прогнозируемых процессов. Достигаемая с помощью адаптивных моделей высокая точность аппроксимации создает иногда ложное представление об их высокой адекватности. Повышение «реальной» адекватности этих моделей связано с совершенствованием структуры и логики построения адаптивного механизма.

Рациональная составляющая, формируемая на основе субъективных мнений экспертов, должна сдерживать в себе информацию качественного характера, а с другой – иметь количественное выражение. Построение такой составляющей возможно лишь в том случае, когда существует альтернативный выбор. Причем в качестве альтернатив должны выступать варианты предполагаемого развития прогнозируемого процесса в числовом формате.

Ситуационный выбор является качественной характеристикой, а непосредственный результат выбора – количественной. Поэтому обязательный этап построения рациональной составляющей – формирование альтернативных вариантов прогнозного образа будущего. В практической плоскости реализация данного подхода должна пониматься как замена наиболее вероятных прогнозных вариантов на весь спектр возможных траекторий развития. В итоге удастся получить достаточно полное представление обо всем многообразии будущего. Если мнения экспертов оказались согласованными, то получается усредненный вариант субъективных вероятностей, по которому и рассчитывается траектория рациональных ожиданий.

Рассмотренный способ формирования рациональной составляющей обеспечивает в заключительной части расчетов получение прогнозных оценок, скорректированных с учетом нарождающихся тенденций.



Особенность предлагаемой модели в том, что ее построение основано на модифицированном принципе распределенного во времени доверия к данным различной природы. Необходимость модификации связана с пониманием прогноза как вероятностного суждения о состоянии какого-либо объекта в будущем. Если полностью согласиться с таким определением, то становится понятным, что вероятностное суждение, основанное на единственном варианте или двух-трех вариантах (оптимистическом, пессимистическом и наиболее вероятном), не может дать полного представления о будущем.

Модифицированный вариант принципа предусматривает распределение во времени доверия к реальности вариантов возможного развития процессов.

Разработанная Тиняковой В.И., на основе этого принципа, модель ориентирована на объединение в прогнозном образе будущего данных исторического периода с рациональными эвристиками упреждающего характера. Под прогнозным образом будущего понимается многовариантное описание, накрывающее все многообразие будущего таким конечным набором траекторий, вероятностное распределение реализуемости которых имеет высокий уровень правдоподобия. С помощью адаптивно-рациональной модели строятся варианты прогнозные траектории с вероятностными оценками их реальности, в которых отражены субъективные ожидания экспертов, имеющих для целей ситуационного управления в совокупности с другими методами достаточно весомое значение.

## **2. Система измерения и оценки управления динамикой развития**

Целенаправленное управление динамикой траектории развития национальной экономики предполагает, осуществление непрерывных измерений результативности и эффективности реализации программ и планов развития страны. Для обеспечения системной координации на всех уровнях государственного управления процессами реализации стратегических планов предусматривается организация соответствующего мониторинга за ходом их реализации. В процессе реализации стратегических планов и вытекающего из него планов мероприятий приходится обрабатывать огромный массив плановой и фактической информации для проведения анализа, выработки оценок и принятия соответствующих решений на разных уровнях управления экономикой страны.

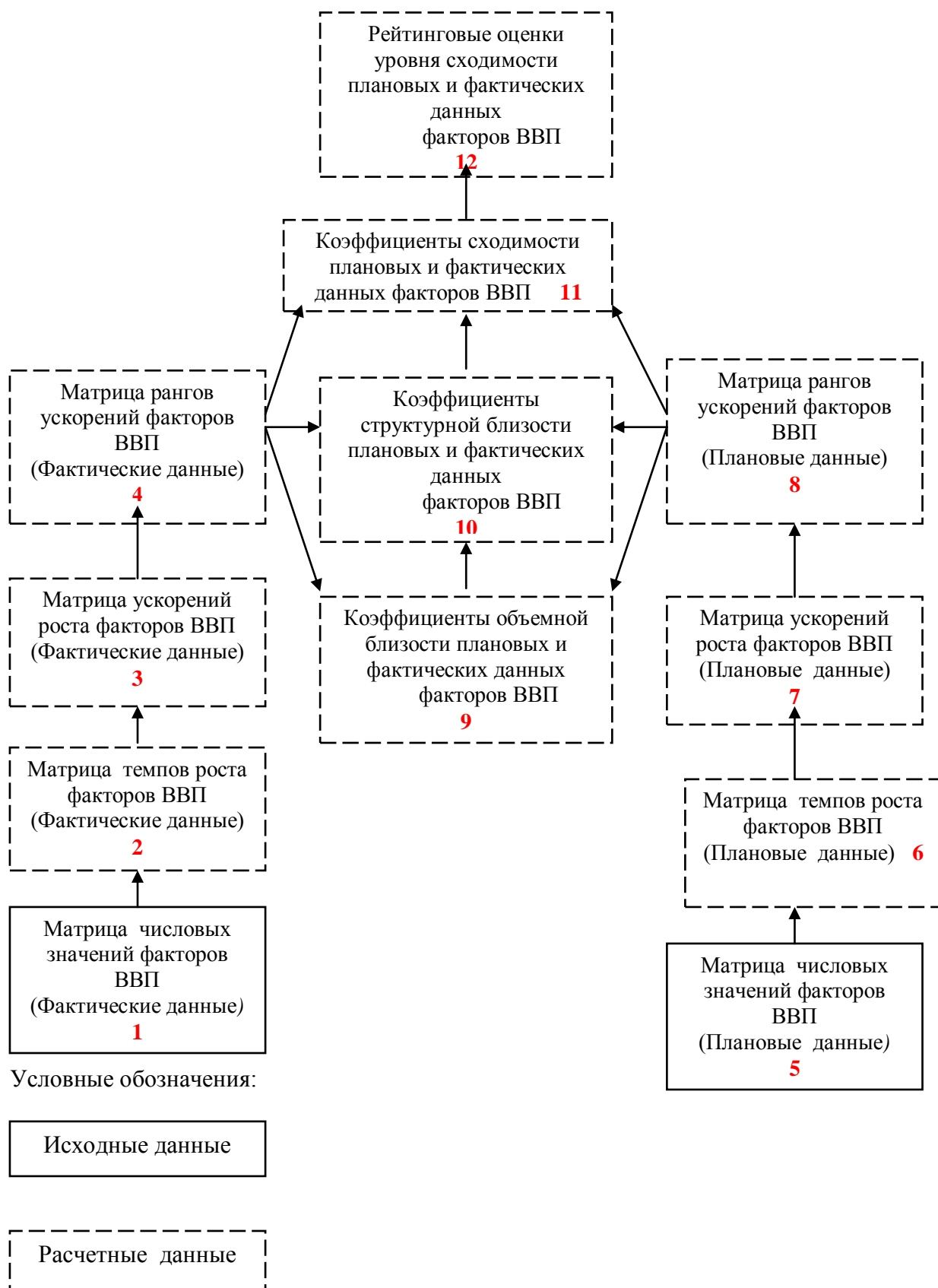
Методическая сложность осуществления таких исследований заключается в необходимости приведения множества несопоставимых на первый взгляд числовых значений в единую систему, на базе которой становится возможным осуществление сравнительных аналитических работ по измерению и оценке динамики траектории развития национальной экономики.

Для решения этой задачи предлагается использовать методы экономико-статистической математики, в частности, методы ранговой статистики, которые позволяют осуществлять системный анализ на основе использования интегральных рейтинговых коэффициентов динамического анализа и оценки уровня реализации мероприятий стратегических планов.

Основу рекомендуемой системы измерения и оценки составляют методы системного измерения объемной и структурной близости планового и фактического рядов динамики траектории развития экономической системы.

Для наглядной иллюстрации процедур осуществления оценки динамики сходимости плановых и фактических траекторий экономического процесса, приведена Блок-схема расчетов по измерению и оценке сходимости плановых и фактических траекторий факторов ВВП, позволяющая осуществить системную оценку изменения объемных и структурных параметров сходимости исследуемых траекторий и дающая информацию для принятия управленческих решений по коррекции и регуляции динамики развития изучаемого процесса. Рис. 1.

Алгоритм расчета: темпов роста; ускорения; рангов ускорения; коэффициентов отклонений; коэффициентов инверсии; коэффициентов результативности приведена в работе [3].



**Рис.1 Блок-схема оценки сходимости плановых и фактических траекторий факторов ВВП**

Информационную базу составляют плановые и фактические индикаторы динамики траектории национальной экономики, подлежащие анализу и оценке, включающие:

- основные целевые экономические показатели;
- дополнительные и вспомогательные показатели.

### **3. Технология управления динамичным развитием экономики на основе эконометрического моделирования**

В современных условиях глобальной конкуренции необходимость обеспечения эффективного управления экономическими системами предполагает использование методов многих научных дисциплин и практик из области динамического развития. Все шире признается необходимость применения ситуационного прогнозирования и управления изменениями в экономической деятельности, приспособления к целям экономического развития. К резкому возрастанию значения ситуационного управления привели ряд причин. Первое, макроэкономические процессы находятся в состоянии постоянного динамического изменения; второе, под влиянием изменчивости внутренних и внешних факторов меняется вектор развития экономики, прежде устоявшееся, относительно устойчивое состояние является лишь переходом к следующему.

Повышенный интерес к данной проблематике вполне закономерен, поскольку прогноз как вероятностное представление о перспективах изучаемого объекта в будущем позволяет увидеть основные ориентиры происходящих перемен, что дает возможность своевременно оценить опасность рисков и угроз, а следовательно, принять упреждающие меры для избежания негативных последствий. Ситуационный анализ как метод системно-динамического изучения процессных явлений, в системе стратегического прогноза становится важным средством определения основных характеристик, приоритетов и направлений развития государственной экономической и социальной политики.

В основе гипотезы социально-экономического прогнозирования лежит предположение о том, что будущее состояние какого-либо объекта (например, экономической системы) в значительной мере предопределяется ее прошлым и настоящим состояниями. Различают три формы научного предвидения: гипотезу, прогноз и план. Гипотеза характеризует научное предвидение характеристик исследуемых объектов, формулирует тенденции и закономерности их поведения. Прогноз в сравнении с гипотезой, имеет качественную и количественную определенность и отличается большей достоверностью. План представляет собой постановку точно определенной цели и предвидение конкретных, детальных событий исследуемого объекта. Под прогнозом понимается научно-обоснованное суждение о возможных состояниях объекта в будущем, об альтернативных путях и сроках его

осуществления. План – это система принятия действий и практическое осуществление управленческих решений, цель прогнозирования – создать обоснованные предпосылки для их принятия.

В прогнозировании различают два аспекта: теоретико-познавательный и управленческий. Двойственность функции прогнозирования заключается, с одной стороны, в исследовании перспективы ближайшего или более отдаленного будущего, с другой стороны, в обеспечении оптимизации текущего и перспективного планирования, управлении и регулировании деятельности объекта, опираясь на составленный прогноз. Для принятия эффективных управленческих решений требуется расширенное использование прогностических исследований, и, прежде всего ситуационного и адаптивного характера, позволяющих предугадать направление и характер предстоящих изменений в их внешней и внутренней среде, как на пространстве расширенного горизонта развития, так и на краткосрочный период развития.

Для разработки системы динамического управления, основанной на ситуационных адаптивных алгоритмах развития с использованием методов эконометрического моделирования и прогнозирования, предлагается **«Технология управления динамичным развитием экономики»**.

Технология динамического управления построена на макроэкономических индикаторах национальной экономики и включает в себя системные блоки, алгоритмы, схемы, порядок расчетов и интерпретаций.

Структурное построение взаимосвязи элементов и методов обеспечения функционирования технологии иллюстрирует исходная схема прогнозирования – **«Система прогнозирования динамики развития национальной экономики»**, в которой приводятся система макроэкономических факторов и ВВП, типы их траекторий развития и система измерения их сходимости. Рис. 2. Здесь важным является привлечение ситуационной компоненты на основе вариантов эконометрического и альтернативного прогнозирования ситуационных траекторий. Ситуационные решения могут быть трех типов: инерционные, скорректированные и адаптивные. Выбираются они с учетом их текущего и перспективного управленческого воздействия и регуляции динамики развития национальной системы. На основе ситуационного моделирования и прогнозирования траекторий развития с определенным временным упреждающим лагом в будущее, можно проигрывать на компьютере «виртуальное будущее» развития динамики фактической траектории по различным сценариям развития.

В качестве математических методов прогнозирования используются как традиционные эконометрические модели, так и альтернативные модели, позволяющие достаточно адекватно описывать инерционную составляющую, динамические колебания и циклические процессы, характерные для

поточковых магистралей траекторий развития макроэкономических факторов и ВВП национальных экономик. На основе ситуационного моделирования и прогнозирования траекторий развития с определенным временным упреждающим лагом в будущее, можно проигрывать на компьютере «виртуальное будущее» развития динамики фактической траектории по различным сценариям развития.

Экономические индикаторы	Макроэкономические факторы развития		ВВП	
	Эконометрические (традиционные) модели	Эконометрические (альтернативные) модели	Эконометрические (традиционные) модели	Эконометрические (альтернативные) модели
Методы прогнозирования Виды траекторий развития				
1. Расчетные траектории	+		+	
2. Фактические траектории				
3. Оценки сходимости фактической и расчетной траекторий	+		+	
4. Ситуационная траектория:				
Инерционная	+		+	
Скорректированная	+		+	
Адаптивная		+		+

**Рис.2 Система прогнозирования динамики развития национальной экономики**

Порядок традиционных эконометрических расчетов ситуационных макроэкономических прогнозных траекторий следующий: на первом этапе рассчитываются числовые значения факторных траекторий по уравнениям временных рядов; на втором этапе, по их числовым значениям на основе многофакторных регрессионных моделей рассчитываются прогнозные числовые значения траектории развития ВВП национальной экономики. При прогнозе ситуационных траекторий развития факторов и ВВП учитываются гипотезы будущего развития национальной экономики на очередной этап, путем привлечения теории рационального ожидания, ситуационных оценок и фортсайтов исследований будущего и др. Рис. 3.



**Рис. 3 Блок-схема традиционного эконометрического прогнозирования макроэкономических факторов и ВВП**

Особенностью альтернативного эконометрического прогнозирования является включение в уравнение традиционных эконометрических моделей макроэкономического моделирования дополнительных прецедентных поправочных параметров. Моделирование **по прецедентам** (аналогам) – метод принятия решений, в котором используются знания о ранее возникавших ситуациях или случаях (прецедентах) в истории отечественной экономики или экономики других стран мира, представляющие ценность для теории и практики ситуационного прогнозирования и управления национальной экономики.

На рис. 4. приведен фрагмент прецедентов по уровню факторного обеспечения развития ВВП в системе мировой экономики, где могут быть выделены потенциальные страны-лидеры, чей опыт экономического развития может быть заимствован для обеспечения процессов динамического развития национальной экономики РК на предыдущие 5, 10 и 20 лет.

Факторы развития	Годы	Уровень факторного обеспечения развития ВВП в системе мировой экономики			
		Республика Казахстан	Страны-лидеры на 5 лет	Страны-лидеры на 10 лет	Страны-лидеры на 15-20 лет
1. Инвестиции в человеческий капитал	2000	x	x	x	x
	2005	x			x
	2010	x			x
	2015	x			
	2020	x			
2. Затраты на технологические инновации	2000	x	x	x	x
	2005	x			x
	2010	x			x
	2015	x			
	2020	x			
3. Инвестиции в основной капитал	2000	x	x	x	x
	2005	x			x
	2010	x			x
	2015	x			
	2020	x			
4. Объем промышленного производства	2000	x	x	x	x
	2005	x			x
	2010	x			x
	2015	x			
	2020	x			
5. Инвестиции в основной капитал промышленных предприятий	2000	x	x	x	x
	2005	x			x
	2010	x			x
	2015	x			
	2020	x			
6. Затраты на образование	2000	x	x	x	x
	2005	x			x
	2010	x			x
	2015	x			
	2020	x			



7.Экспорт	2000	x	x	x	x
	2005	x			x
	2010	x			x
	2015	x			
	2020	x			
8.Затраты на научные исследования	2000	x	x	x	x
	2005	x			x
	2010	x			x
	2015	x			
	2020	x			
9.Затраты на государственные услуги	2000	x	x	x	x
	2005	x			x
	2010	x			x
	2015	x			
	2020	x			

**Рис. 4 Фрагмент прецедентов по уровню факторного обеспечения развития ВВП**

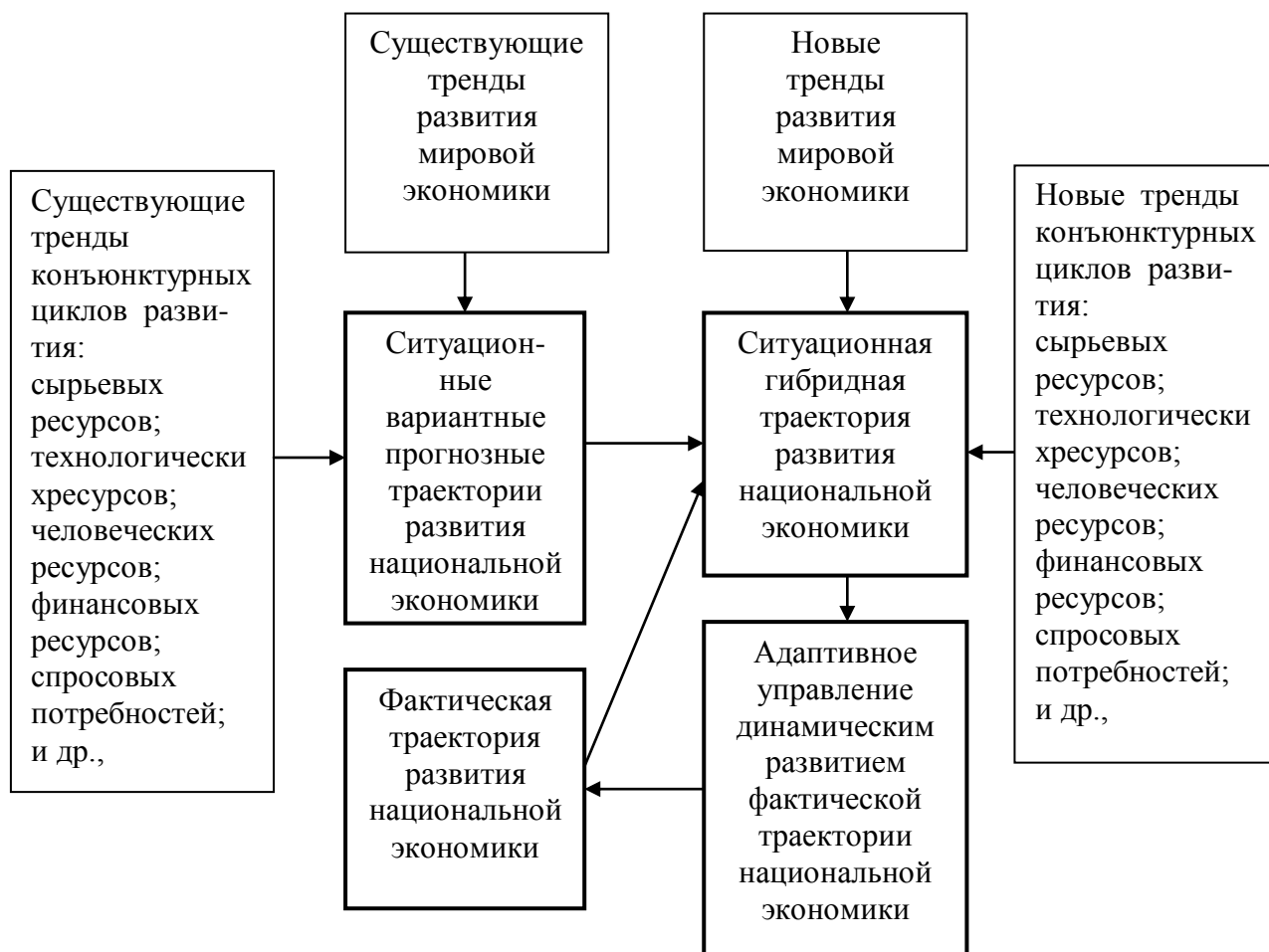
В частности, опыт Сингапура и стран ЮВА стал основой для разработки Стратегии «Казахстан-2030», которая успешно реализуется в Казахстане. Для стран догоняющего типа развития, куда входит и Республика Казахстан, использование опыта прецедентов - это дополнительный фактор ускорения развития, без повторения ошибок и ненужных напряжений в поиске путей развития и экономической модернизации. Необходимость применения выводов по прецедентам, возникает в ситуации, когда известных параметров объекта управления и окружающей среды недостаточно для однозначного определения поведения этого объекта, когда управление необходимо осуществлять не по параметрам объекта, а по его состоянию, которое в данный период развития более полно определяет тенденцию его дальнейшего поведения. Если идентификации состояния объекта управления по его наблюдаемым (известным) параметрам сводится к присутствию в одном из этих классов, то управляющее воздействие можно рассматривать как отображение объекта из одного класса в другой (в частности, как удержание объекта в том же классе).

Алгоритмы альтернативного эконометрического прогнозирования, по своей сути, можно отнести к эволюционным, отличаются они от традиционных методов эконометрики тем, что поиск производится из «множества» решений, а не из одной точки. Каждая итерация метода производит «естественный отбор», которая отсеивает неподходящие решения. Решения с высокой пригодностью («экономической реакцией на возможное заимствование и отбор») «скрещиваются» с другими решениями путем обмена частей одних решений на другие, тем самым достигаются оптимальные решения по динамике процессов развития экономических систем. На рис. 5. приведена Блок-схема альтернативного эконометрического прогнозирования макроэкономических факторов и ВВП.



**Рис. 5** Блок-схема альтернативного эконометрического прогнозирования макроэкономических факторов и ВВП

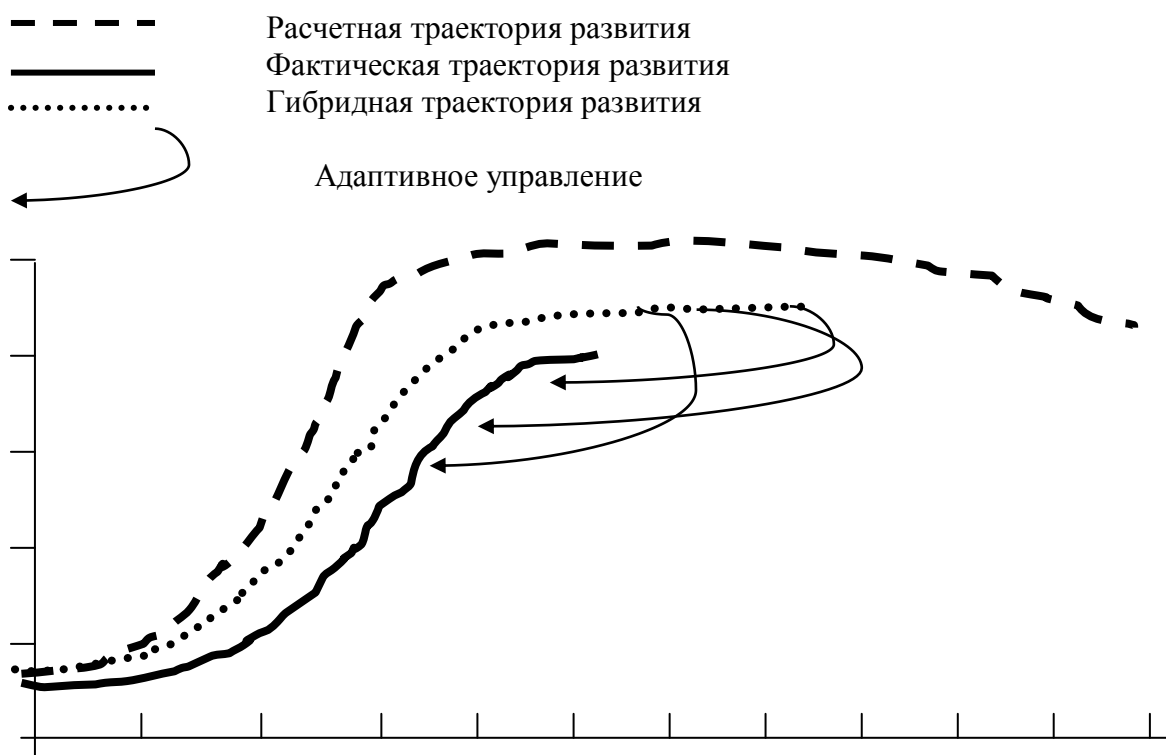
Управляющее прецедентное воздействие и связанные с ним процедуры заимствования, используются напрямую или адаптируются к текущему случаю, исходя из степени близости прецедента. Результат воздействия также прогнозируется по прецеденту, и итоги его воздействия заносятся в базу прецедентов для последующего использования. Искомая мера должна способствовать ограничению перебора возможных вариантов, их ранжированию при выборе управляющих воздействий, а также облегчению адаптации управляющего воздействия от прецедента к текущему или будущему состоянию объекта управления. На основе ситуационных прогнозных расчетов траекторий развития по вариантам традиционного и альтернативного моделирования осуществляется выбор базового варианта траектории развития экономической системы. Путем привлечения оценок в области трендов развития, мировой экономики, факторов и ресурсов обеспечения развития разрабатывается система адаптивного управления динамическим развитием фактической траектории национальной экономики на предстоящий период. Рис. 6.



**Рис. 6** Схема адаптивного управления динамического развития национальной экономикой

Базовый вариант ситуационной траектории, как правило, рассчитываемый на определенный период действия, продолжает строить существующую виртуальную **гибридную траекторию развития**, которая является постоянно актуализируемой и непрерывной действующей компьютерной моделью развития реальной экономики. На этой модели развития отрабатываются сценарии «будущего развития» и принимаются упреждающие управленческие «решения из будущего».

Управленческие воздействия «из будущего» и «для будущей» коррекции и регулирования процессов развития национальной системы на прогнозный период развития будут носить дискретный характер (по мере необходимости). Рис. 7. Возможности виртуального знания «развития настоящего в будущем» и «управление из будущего» может стать мощным фактором динамического развития экономики.

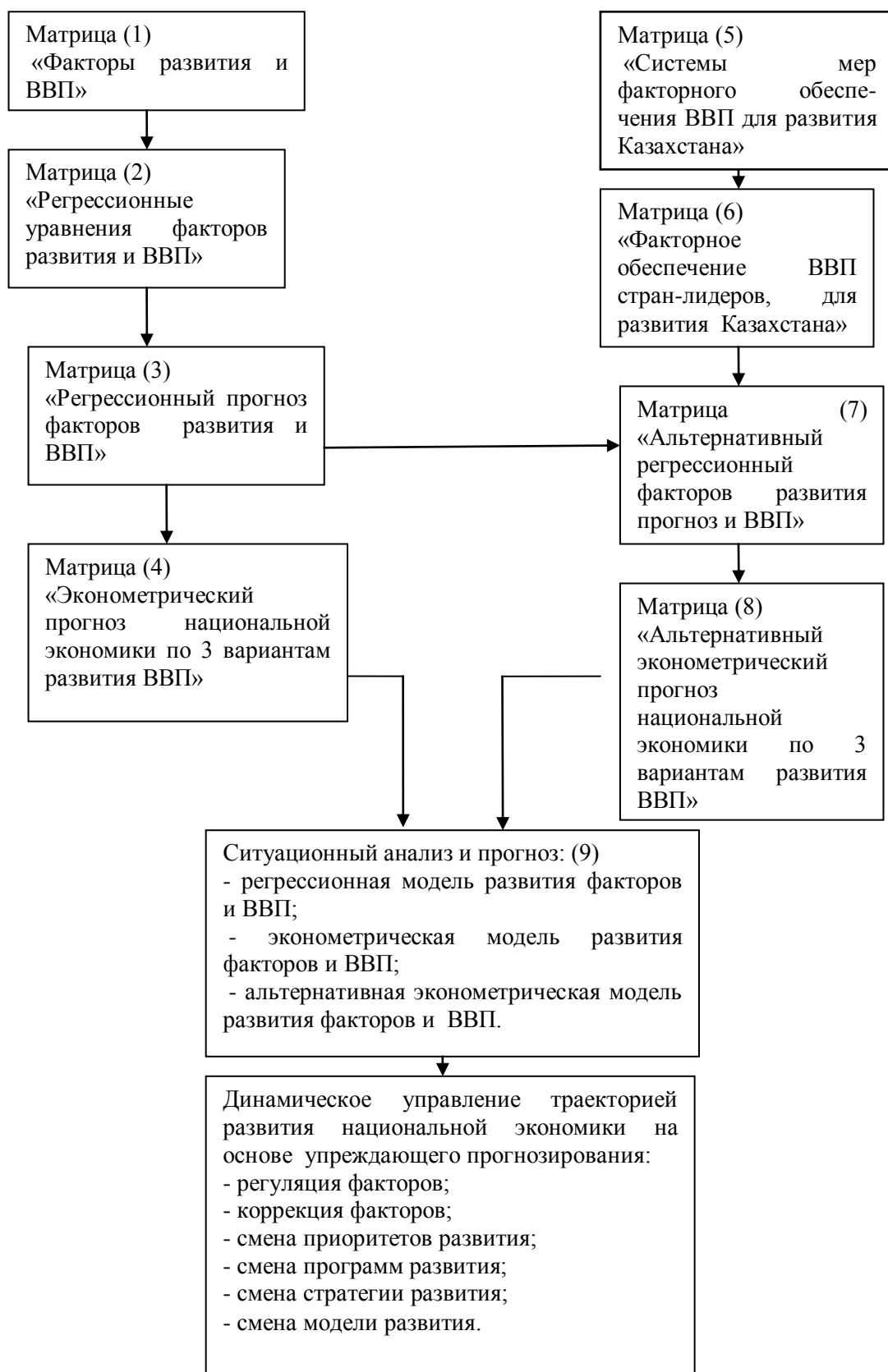


**Рис. 7 Схема гибридного управления траекторией динамического развития национальной экономики**

Для реализации системы управления будущим предлагается создать систему непрерывного отслеживания процессов развития расчетной и фактической траекторий, осуществление непрерывного прогноза ситуационной траектории для своевременного принятия управленческих решений по регулированию и коррекции фактической траектории развития национальной экономики. Рис. 8. Система прогнозирования и управления динамическим развитием экономики на основе эконометрического моделирования.

Алгоритм прогнозирования и управления динамикой развития национальной экономики на основе эконометрического моделирования, включает следующую последовательность действий:

1. Формирование матрицы *«Факторы развития и ВВП»*.
2. На основе факторных векторов и ВВП матрицы *«Факторы развития и ВВП»* вычислить однофакторные регрессионные уравнения и объединить их в матрицу *«Регрессионные уравнения факторов развития и ВВП»*.
3. Рассчитать на основе однофакторных регрессионных уравнений прогнозную матрицу по факторным векторам и ВВП *«Регрессионный прогноз факторов развития и ВВП»*.
4. На основе матрицы *«Регрессионный прогноз факторов развития и ВВП»*, рассчитать по эконометрической модели *«Эконометрический прогноз национальной экономики по 3 вариантам развития ВВП»*.
5. Для альтернативного эконометрического прогноза подобрать страны-лидеры по факторным значениям и свести их в матрицу *«Факторное обеспечение ВВП стран-лидеров для развития Казахстана»*
6. Методом замещения факторными значениями стран-лидеров, факторных значений национальной экономики в матрице *«Регрессионный прогноз факторов развития и ВВП»*, составить *«Альтернативный регрессионный прогноз факторов развития и ВВП»*.
7. На основе матрицы *«Альтернативный регрессионный прогноз факторов развития и ВВП»*, рассчитать по эконометрической модели *«Альтернативный эконометрический прогноз национальной экономики по 3 вариантам развития ВВП»*.
8. Ситуационный анализ и прогноз динамики развития национальной экономики осуществляется по трем моделям:
  - *регрессионная модель развития факторов и ВВП; (3)*
  - *эконометрическая модель развития факторов и ВВП; (4)*
  - *альтернативная эконометрическая модель развития факторов и ВВП. (7)*



**Рис.8 Система прогнозирования и управления динамическим развитием экономики на основе эконометрического моделирования**

9. Управление динамичным развитием национальной экономики на основе эконометрического моделирования заключается, в осуществлении непрерывного моделирования и постоянного ситуационного анализа реального развития национальной экономики и выработки упреждающих управленческих воздействий по коррекции и регуляции динамики экономического развития из прогнозного будущего для эффективного управления динамикой развития национальной экономики в прогнозируемом будущем. Динамическое управление траекторией развития национальной экономики строится на базе ситуационного упреждающего прогнозирования и включает, методы стратегического управления:

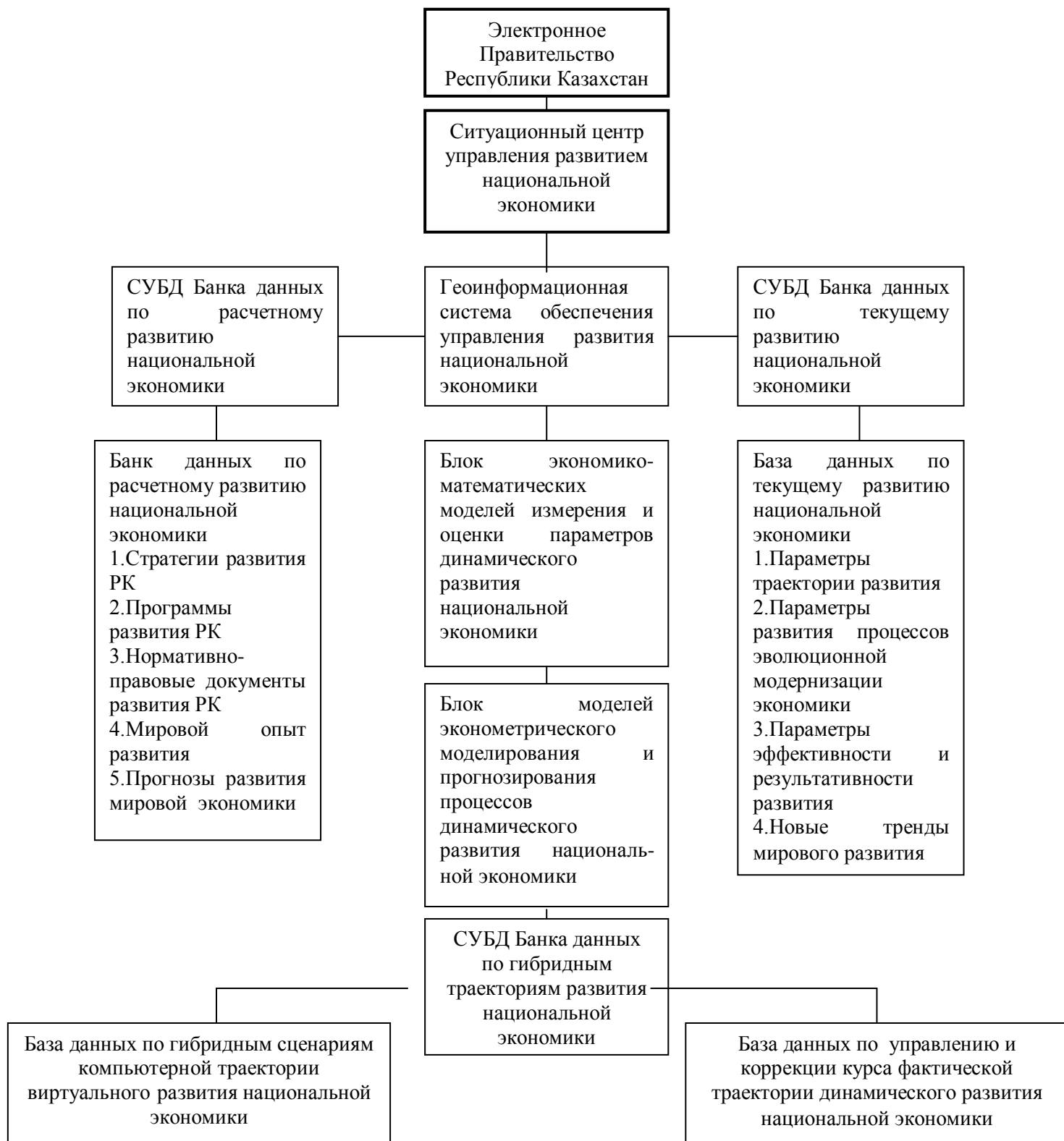
- регуляции факторов;
- коррекции факторов;
- смены приоритетов развития;
- смены программ развития;
- смены стратегии развития;
- смены модели развития.

В условиях расширения процессов глобализации и роста динамики изменения объектов и внешней среды, траектория развития экономических систем подвергается значительным воздействиям, как от влияния изменчивости бифуркационных процессов, так и от смены горизонтов реального управления национальной экономики. В этой связи, система управления динамичным развитием национальной экономики должна активно использовать перспективную методологию когнитивной (познающей) технологии, включающую: постоянно актуализируемый искусственный интеллект, базы знаний, базы данных и форсайт исследования для повышения уровня предсказуемости развития экономических процессов и принятия адекватных упреждающих управленческих решений по обеспечению устойчивого и динамического развития экономики на предстоящий период.

В общем виде, система прогнозирования и управления должна поддерживаться Ситуационным центром управления развитием национальной экономикой с развитым инструментальным и математическим обеспечением в рамках Электронного Правительства Республики Казахстан. Рис. 9.

Необходимость создания системы управления будущим объективно предполагает применение когнитивных технологий управления, обеспечивающих непрерывное совершенствование процессов проблемного управления и повышения их эффективности. Управление на основе проблемных знаний - это, прежде всего, возможность решить проблему в допустимых временных рамках, в идеале предупредить появление (быть готовым к возникновению) еще на стадии ее зарождения. В основе этого подхода лежит концепция управления проблемными знаниями, то есть знаниями о прецедентах возникновения проблем, способах их решения, другая полезная информация, которая может быть использована при решении действующих и будущих проблем.

Когнитивная технология управления имеет постоянно актуализируемую виртуальную базу проблемных знаний и базу данных, которая постоянно пополняется за счет:



**Рис. 9 Инструментальные и математические средства обеспечения управления развитием национальной экономики**



- новых сведений о подобных проблемах (прецедентах) и опыте их решения;
- информации о результатах проведенных и проводимых исследований проблемы;
- информации о результатах решения данной проблемы.

Технология когнитивного управления превосходит по своим возможностям также технологию ситуационного управления, основанную на знании различных проблемных ситуаций, типичных для управляемого объекта, поскольку последний предполагает высокую повторяемость ситуаций. Однако проблемные ситуации не повторяются в точности: обнаруживаются новые факторы, которые необходимо учитывать, а значит и новое решение должно быть другим.

Современные когнитивные технологии, включающие информационные технологии, базы данных, базы знаний и искусственный интеллект могут обеспечивать на высоком уровне интеллектуально-информационное сопровождение процессов принятия управленческих решений по управлению будущим развитием экономических систем. При этом, важным достоинством когнитивного управления является возможность систематического учета отдаленных последствий принимаемых решений и выявления побочных эффектов и бифуркаций, которые трудно оценить при большом числе факторов и динамической изменчивости внешней среды. Базы знаний и другие упомянутые технологии когнитивного управления отвечают всем перечисленным задачам, и, что немаловажно, представляют собой достаточно гибкий инструмент исследования, который можно будет настроить для новых целей управления знаниями в рамках когнитивного подхода, если таковые возникнут в будущем.

1. *www.prognoz.org/lib/metody-prognozirova... Корыткин А.В. Методы прогнозирования. – М., 2002.*

2. *www.elibrary.finec.ru/library/materials... Тунякова В.И. Адаптивно-рациональное прогнозирование экономических процессов: Автореф. дис. .д-ра экон. наук: 08.00.13 - Мат. и инстр. методы экономики. 2001.*

3. *Иманбердиев Б.Д., Касымов С.М. «Факторы обеспечения конкурентоспособности и динамики развития национальной экономики Казахстана». – Алматы, 2010. - 395с.*

#### Түйін

Бұл мақалада ұлттық экономиканың серпінді дамуын басқару тұжырымдамасы суреттелінген. Серпінді басқару технологиясы ұлттық экономиканың жүйелі блоктары, алгоритмдері, тәсілдері, есептеу тәртібі және түсіндіруі көрсетілген, макроэкономикалық индикаторлар арқылы негізделген.

## Summary

This paper describes the concept of management of the dynamics of the national economy. The technology of dynamic control is based on macroeconomic indicators of the national economy, which includes the system blocks, algorithms, charts, settlement procedures and interpretation.

## ОСНОВНЫЕ КОНЦЕПЦИИ ЛИЗИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ И ИХ ЭВОЛЮЦИЯ

А.С. Смагулов - к.э.н, доцент  
КазНПУ им Абая

По мере развития практики лизингового бизнеса накапливаются опыт и факты, на основе анализа которых появляются различные толкования, точки зрения, взгляды, концепции о содержании и формах, сущности тех или иных понятий и категорий лизинга как самостоятельной отрасли знаний и науки.

В Философском энциклопедическом словаре (М., 2009) даны четкие определения таким терминам, как «гипотеза», «концепция», «теория».

**Гипотеза** (*от греч.hypotesis* – основание, основа) – хорошо продуманное предположение, выраженное в форме научных понятий, которое должно в определенном месте восполнить пробелы эмпирического познания или связать различные эмпирические знания в единое целое, либо дать предварительное объяснение факту или группе фактов. Гипотеза является научной лишь в том случае, если она подтверждается фактами. Гипотеза может существовать лишь до тех пор, пока не противоречит достоверным фактам опыта, в противном случае она становится просто фикцией.

**Концепция** (*от лат.conceptio* – ведущий замысел, определенный способ понимания, трактовки какого-либо явления. [1, с.222]

**Теория** (*от греч.theoria* – рассмотрение, исследование) – это система основных идей в той или иной отрасли знаний. В настоящее время теорией в противоположность голой эмпирии называется любое научное единство знания, в котором факты и гипотезы связаны в некоторую целостность, то есть такое научное знание в котором факты подводятся под общие законы, а связи между ними выводятся из последних. Ко всякому теоретическому познанию, в силу того, что теории неизбежно присущ гипотетический элемент, примешивается момент неуверенности; она приобретает вероятностный характер, причем обнаружение каждого согласующегося с этой теорией факта увеличивает степень ее достоверности, а обнаружение факта, противоречащего ей, делает ее менее достоверной, вероятной. Теория может быть как исходным пунктом научных исследований, так и их результатом.[1, с.452-453]

Осмысление теоретических источников и анализ практики лизингового предпринимательства в разных странах позволяет выдвигать различные гипотезы, концепции и теории лизинговых отношений. В теории и практике лизинга, по нашему мнению, можно выделить ряд парных концепций и триад, в частности:

1. Юридическая концепция лизинга и экономическая концепция лизинга.
2. Концепции юридического собственника и экономического собственника.
3. Концепции государственного лизинга и коммерческого (частнопредпринимательского) лизинга.
4. Концепции производственного (предпринимательского лизинга) и потребительского лизинга.
5. Концепции мобильного лизинга и недвижимого лизинга.
6. Концепции лизинга с опционом и лизинга без опциона.
7. Концепции финансового лизинга и оперативного лизинга.
8. Концепции внутреннего лизинга и международного лизинга.
9. Вещную концепцию лизинга, товарную и сервисную концепцию лизинга.
10. Концепцию главных и вспомогательных отношений в лизинговой сделке и концепцию равноправных партнерских отношений в лизинговом проекте (концепция лизинга взаимодействия, партнерский лизинг).
11. Концепцию лизинга штучных поставок (единичного оборудования), концепцию технологического лизинга и кластерного лизинга.
12. Концепции традиционного лизинга, инновационного лизинга и венчурного лизинга.

Эти парные концепции и триады действуют в рамках двух основных концепций лизинга – концепции финансовой аренды (лизинга) и концепции современного лизинга. Последние включают в себя определенные элементы, составные части парных концепций и триад лизинговых отношений. Так как концепция финансовой аренды (лизинга) появилась по времени раньше, то она зачастую основывается на первых элементах парных концепций, а именно на юридической концепции лизинга, в которой на первом плане находится гражданско-правовое понимание лизинга, его юридическая природа. Она считает аренду – родом деятельности, а лизинг видом договора аренды. При этом участники лизинговой сделки неравноправны, имеются главные (лизингодатель и лизингополучатель) и второстепенные (продавец и покупатель) участники, обязательные (договор лизинга) и второстепенные (договор купли-продажи) договора. Концепция финансовой аренды (лизинга) связана с вещной концепцией лизинга, концепцией штучных поставок техники и концепцией традиционного лизинга и т.д.

Концепция современного лизинга, в свою очередь, основывается на экономической концепции лизинга, считает лизинг видом инвестиционной

деятельности, сложным продуктом и экономической категорией современной рыночной экономики, возникшей на основе интеграции арендных, кредитных отношений и отношений купли-продажи. Она различает экономическое содержание и юридическую форму лизинга. Концепция современного лизинга включает в себя более совершенные элементы парных концепций и триад, возникшие позднее, например, товарную и сервисную концепцию лизинга, концепции партнерского лизинга, технологического лизинга, кластерного лизинга, инновационного и венчурного лизинга и т.д.

В целом формирование современного лизинга – это многоэтапный и многостадийный, динамичный экономический процесс, протекающий во времени и пространстве. В таблице 1 даны признаки и основные идеи, лежащие в основе направлений эволюции указанных выше концепций лизинга.

Эволюция парных концепций в теории и практике лизинга происходит таким образом, что устаревшие, потерявшие актуальность, влияние и силу концепции заменяются более прогрессивными, совершенными и соответствующими новым условиям и этапам экономического развития, концепциями. Например, вместо юридической концепции лизинга все большую силу набирает сейчас экономическая концепция лизинга, наряду с концепцией юридического собственника постепенно используется концепция экономического собственника. Концепцию мобильного лизинга, основанного на передаче в лизинг только движимого имущества заменяет концепция мобильного и недвижимого лизинга, которая включает в себя сдачу в лизинг как движимого, так и недвижимого имущества. На первых этапах развития лизингового рынка господствовала вещная концепция лизинга, когда речь шла о поставках техники без оказания дополнительных услуг, постепенно на смену ей приходит товарная концепция лизинга и концепция сервисного лизинга. Концепция главных и вспомогательных отношений, где участники лизинговой сделки неравноправны, уступает место концепции равноправных партнерских отношений, то есть партнерскому лизингу. Концепция лизинга разовых, штучных и единичных поставок техники, которая господствовала на первых этапах развития лизингового бизнеса, постепенно перерастает в концепцию технологического лизинга, основанной на комплектных поставках техники в обеспечение всего технологического процесса производства на предприятиях, где осуществляются крупные инвестиционные проекты, основанные на передовых технологиях.

В свою очередь, в условиях развития кластерных методов организации производства она сосуществует с более сложным по характеру организации и лизинговых поставок техники для совокупности взаимосвязанных, объединяемых кластером предприятий - кластерным лизингом. Исходя из степени обновления технологического процесса и учета рисков инвестиций концепция традиционного лизинга, основанного на обновлении лишь техники при неизменности технологического процесса производства,

заменяется концепцией инновационного лизинга, при которой обновляются как техника, так и технологии. При этом упор делается на внедрение более современных передовых мировых технологий производства. В ходе обеспечения техникой реализуемых высокорисковых поисковых исследований и венчурных производств появляется концепция венчурного лизинга.

В теории выделяются юридическая концепция лизинга и экономическая концепция лизинга. Зачастую они сосуществуют друг с другом или находятся в противоборстве. Юридическая концепция лизинга ставит на первый план гражданско-правовую трактовку сущности лизинга, придает особое значение раскрытию юридической природы лизинга. Экономическая же концепция исходит из приоритета экономического содержания перед правовой формой лизинга и раскрывает его связь с финансированием и кредитованием, инвестиционной деятельностью, с налогообложением, учетом и финансовой отчетностью. Кабатова Е.В., в свою очередь, отмечает, что «в странах Западной Европы распространены две концепции учета лизинговых операций. Более распространенная основана на принципе юридической собственности.

**Таблица 1 – Признаки, основные идеи и эволюция парных концепций и триад лизинговых отношений**

**Таблица 1 – Признаки, основные идеи и эволюция парных концепций и триад лизинговых отношений**

Признак выделения	Концепции лизинга	Основная идея
1	2	3
Сущность лизинга	Юридическая концепция лизинга.  Экономическая концепция лизинга	На первом плане юридическая природа, гражданско-правовое понимание лизинга.  Лизинг – вид инвестиционной, предпринимательской деятельности Различается экономическое содержание и юридическая форма лизинга.
Страновые различия в бухгалтерских стандартах учета	Концепция юридического собственника.  Концепция экономического собственника	Имущество учитывается на балансе лизингодателя. Имущество отражается на балансе лизингополучателя, все риски, связанные с владением и использованием имущества переходят к нему.
Форма организации и источники финансирования	Концепция государственного лизинга. Концепция коммерческого (частно-предпринимательского) лизинга	Использование бюджетных средств и с участием государственных органов. Использование средств частного сектора и с участием предпринимательских структур
Цель использования объекта лизинга	Предпринимательский (производственный, инвестиционный) лизинг. Потребительский лизинг	Связан с коммерческой, предпринимательской деятельностью. Связан с некоммерческими организациями и населением
Степень подвижности объекта лизинга	Концепция мобильного лизинга  Концепция мобильного и имобильного лизинга	В лизинг сдается только движимое имущество. В лизинг может сдаваться как движимое имущество, так и недвижимость
Право покупки (продажи) имущества по завершении лизингового договора	Концепция лизинга с опционом  Концепция лизинга без опциона	Опцион - обязательный элемент контракта  Опцион не может включаться в состав контракта
Переход права собственности, рисков и выгод	Концепция финансового лизинга  Концепция оперативного лизинга	Право собственности и риски переходят к лизингополучателю Право собственности принадлежит лизингодателю (лизинговой фирме) и риски лизинга несет он
Территориальный	Концепция внутреннего лизинга  Концепция международного лизинга	Участники договора лизинга – резиденты РК Участники договора лизинга – резиденты и нерезиденты РК

Продолжение таблицы 3

1	2	3
Роль и объем сервисных услуг в лизинговой сделке	<p>Вещная концепция лизинга.</p> <p>Товарная концепция лизинга.</p> <p>Сервисная концепция лизинга</p>	<p>Объектом лизинга являются лишь непотребляемые вещи. Лизингополучателю передается лишь имущество без дополнительных услуг. Объектом лизинга является расширенный товар, включая сюда имущество и дополнительные услуги.</p> <p>Концентрация на деятельности по обслуживанию в течение всего жизненного срока единицы изделия. Тотальное обслуживание.</p>
Характер взаимоотношений субъектов лизинговой сделки	<p>Концепция главных и второстепенных отношений лизинговой сделки.</p> <p>Концепция партнерских отношений лизинговой сделке.</p>	<p>Участники лизинговой сделки неравноправны, имеются главные и второстепенные участники, обязательные и сопутствующие договора. Все участники лизинговой сделки (инвестиционного проекта) равноправны, ориентированы на установление долгосрочных и постоянных связей.</p>
Характер организации и поставок техники лизингополучателю	<p>Концепция лизинга разовых, штучных поставок техники (единичного оборудования)</p> <p>Концепция технологического лизинга</p> <p>Концепция кластерного лизинга</p>	<p>Разовые, единичные поставки техники лизингополучателю.</p> <p>Комплектные поставки техники для технологического процесса производства на предприятии в целом.</p> <p>Поставки техники в совокупность взаимосвязанных, объединяемых кластером предприятий.</p>
Степень обновления технологического процесса и учета риска инвестиций	<p>Концепция традиционного лизинга</p> <p>Концепция инновационного лизинга</p> <p>Концепция венчурного лизинга</p>	<p>Обновляется лишь техника, технологический процесс неизменен.</p> <p>Обновляются как техника так и технологии. Внедрение современных передовых мировых технологий.</p> <p>Поставка техники для поисковых, рискованных инвестиций</p>
Примечание – Собственные разработки автора		

Такой подход принят во Франции, Италии, Швейцарии, Финляндии, Дании, Швеции, Норвегии и некоторых других странах.

Второй подход основан на концепции экономической собственности. Лизингополучатель становится собственником объекта лизинга, учитывает его в своем балансе и проводит амортизационные отчисления».[2, с.107]

Как известно оптимальное развитие лизинга зависит от двух концепций: экономических и юридических. Создание таких условий в международном масштабе возможно достичь при полном экономическом и валютном союзе. Примером такого сближения могут служить страны - участницы Европейского союза (Евросоюза), где происходит сближение юридических норм, регулирующих лизинговую деятельность (частичное участие в этом принимают "Leaseurope" и "Unidroï"), а также гармонизация экономических условий:

- гармонизация налоговых систем;
- сближение режимов амортизации;
- унификация бухгалтерского учета лизинговой деятельности.

На основании опыта Великобритании, США, а также принятого Международным комитетом стандартизации бухучета, при заключении лизингового соглашения на длительный срок, позволяющего получать возмещение стоимости имущества, а также предоставление возможности для опциона, приоритет отдается экономической концепции. Такой подход к учету лизинговых операций позволяет наиболее реально отражать в финансовой отчетности сущность обязательств и активов обеих сторон лизинговой сделки и более обоснованно начислять налоги.

Концепция государственного и коммерческого (частно-предпринимательского) лизинга впервые была выдвинута в научной литературе и обоснована с раскрытием их теоретических основ, отличительных особенностей и механизмов функционирования в 1998 году в кандидатской диссертации соискателя и в ряде его последующих трудов. Концепции предпринимательского (производственного, инвестиционного) лизинга и потребительского лизинга, концепции мобильного лизинга и имущественного лизинга, концепции лизинга с опционом и без опциона, концепции оперативного и финансового лизинга также нашли подробное освещение в указанных трудах, у Х.-И.Шпиттлера, Кабатовой Е.В.А содержание концепции финансовой аренды (лизинга) и концепции современного лизинга довольно подробно излагалось в монографии соискателя «Лизинг в Казахстане: опыт, проблемы, перспективы»[3, с.201-229].В разработку проблем международного лизинга существенный вклад внесли российские ученые В.А.Горемыкин. Доктор экономических наук, доцент Государственного университета – Высшая школа экономики Философова Т.Г., в частности, пишет: «Международный лизинг – это особая форма лизинга. Его функционирование связано с выходом на наднациональный уровень



собственников капитала и хозяйствующих субъектов, с расширением мирохозяйственных связей, мировыми интеграционными процессами.

При разработке механизма международного лизинга очень важно оценить валюту, которая будет использована для осуществления лизинговых платежей и способ уменьшения инфляционных рисков, а также всю процедуру перечисления лизинговых платежей и получения доходов, осуществленных на территории другого государства.

В конечном итоге на эффективность схемы международного лизинга, в отличие от внутреннего лизинга, дополнительно влияют:

- выбор валюты контракта;
- риск изменения курса валюты;
- особенности таможенного режима лизингополучателя;
- особенности налогообложения, применяемые к лизингодателю;
- наличие (отсутствие) соглашений о неприменении двойного налогообложения между странами – субъектами международного лизинга;
- защита прав собственности в стране лизингополучателя;
- решение вопросов страхования имущественных и финансовых рисков (возможны варианты осуществления как лизингодателем, так и лизингополучателем).[4, с.46-48]

Большой потенциал международного лизинга заключается в его инновационных функциях, обеспечивающих возможности усиления технологического уровня реального сектора экономики за счет снижения рисков при предоставлении возможности предприятиям использовать современные зарубежные технологии. Одновременно идентификация финансового лизинга в системе рыночных взаимоотношений субъектов мировой инвестиционной деятельности позволила выделить лизинг в самостоятельную форму, отличную от традиционной аренды и кредита.

В ряде своих работ диссертант разрабатывал вопросы интеграции и взаимодействия таких высокоинтеллектуальных видов и сфер деятельности как маркетинг, менеджмент, логистика, инжиниринг и лизинг, в результате использования которых у предприятий достигается кумулятивный, системный, синергический и инновационный эффект, повышается качество продукции и услуг, конкурентоспособность фирм на внутренних и внешних рынках.

Для обоснования ряда современных концепций лизинга, выдвинутых нами, воспользуемся последними достижениями теории маркетинга, в частности эволюцией понятия «товар» в системе маркетинга, понятиями конкретного, расширенного и обобщенного продукта идеями Ф.Котлера об уровнях товара, о жизненном цикле товара, о концепциях управления маркетингом на различных периодах истории развития экономики США.

Исходя из роли и объема сервисных услуг в лизинге нами предложены вещная концепция лизинга, товарная концепция лизинга и сервисная

концепция лизинга, которые отражают разные ступени развития теории и практики лизингового бизнеса.

Основная идея вещной концепции лизинга представлена, на наш взгляд, в следующих утверждениях В.В. Ковалева (хотя он таким термином не пользуется – А.С.): *«Таким образом, в качестве предмета лизинга могут выступать именно вещи (предметы) и имущественные комплексы, но не что-либо иное.* Далее он отметил: «В этой связи заметим, что на сегодняшний день в специальной экономической литературе встречаются и попросту абсурдные определения, подобные «лизингу персонала». Отметим, что применение подобной формулировки совершенно некорректно.

В лизинг можно сдавать лишь то, что принадлежит экономическому субъекту по праву собственности. В этом аспекте использование такого понятия, как «лизинг» в применении к работникам по своей абсурдности можно уравнивать с замечанием о необходимости учета сотрудников конкретно взятой компании на ее балансе. Очевидно, что ни один экономический субъект не владеет своими сотрудниками...».

В.В.Ковалеву следует считать сторонником вещной концепции лизинга, когда объектом лизинга могут быть лишь непотребляемые вещи, лизингополучателю передается во временное владение и пользование лишь имущество без дополнительных услуг. По сути дела, по нашему мнению, вещная концепция лизинга лежит в основе гражданско-правового регулирования лизинговых отношений почти во всех странах постсоветского пространства и Законов о лизинге, финансовом лизинге, принятых в странах СНГ. Лишь в Федеральном законе РФ, принятом 29 октября 1998 года №164 – ФЗ в пункте 4 статьи 7 говорится: «Лизинговая сделка может включать в себя условия оказания дополнительных услуг.

Дополнительные услуги – услуги любого рода, оказанные лизингодателем как до начала пользования, так и в процессе пользования предметом лизинга лизингополучателем, а именно:

- приобретение у третьих лиц прав на интеллектуальную собственность («ноу-хау», лицензионных прав, прав на товарные знаки, марки, программное обеспечение и других);
- приобретение у третьих лиц товарно-материальных ценностей, необходимых в период проведения монтажных (шефмонтажных) и пусконаладочных работ;
- осуществление монтажных (шефмонтажных) и пусконаладочных работ в отношении предмета лизинга, обучение персонала;
- послегарантийное обслуживание и ремонт предмета лизинга, в том числе текущий, средний и капитальный ремонт;
- подготовка производственных площадей и коммуникаций, услуги по проведению работ, связанных с установкой (монтажом) предмета лизинга;
- другие работы и услуги, без оказания которых невозможно использовать предмет лизинга.

Перечень, объем и стоимость дополнительных услуг должны быть указаны в договоре лизинга. А в Федеральном законе «О финансовой аренде (лизинге)» в редакции от 29 января 2002 года №10-ФЗ определение дополнительных услуг в договоре лизинга сохранено в пункте 2 статьи 7. Формы лизинга, но в существенно урезанном, куцем виде без детальных характеристик.

Е.Чекмарева в 1993 году, выделив по объему обслуживания передаваемого в лизинг имущество *чистый лизинг*, где все обслуживание берет на себя лизингополучатель, *лизинг с полным набором услуг*, в котором полное обслуживание имущества возлагается на лизингодателя и *лизинг с частичным набором услуг*, когда на лизингодателя возлагаются лишь отдельные функции по обслуживанию имущества, отмечает: «В настоящее время в нашей стране еще не сложилась инфраструктура рынка лизинговых услуг и практически пока нет таких лизинговых компаний, которые смогли бы обеспечить должное техническое обслуживание объектов лизинга. Основные участники лизингового бизнеса – банки – тоже не в состоянии справиться с такой задачей. Отсутствие возможности предоставлять сервисные услуги по лизингу – одна из самых слабых сторон отечественного лизингового предпринимательства по сравнению с зарубежной практикой.

В.А.Горемыкин и В.Д.Газман анализируя процесс сервисного обслуживания лизингополучателей в период первого десятилетия XXI века, отмечают тенденцию расширения, усложнения и разнообразия оказываемых клиентам лизинговых фирм услуг. Именно этот процесс мы назвали товарной концепцией лизинга, когда объектом лизинга является расширенный товар, включая сюда имущество – предмет лизинга и дополнительные услуги. И постепенное ее перерастание в концепцию сервисного лизинга в условиях тотального обслуживания.

В.А.Горемыкин по объему сервисного обслуживания лизингополучателя выделив «чистый лизинг», лизинг с полным или неполным набором услуг и генеральный, дает следующую характеристику полносервисному лизингу: «*полносервисный лизинг*» - комплексный или лизинг с полным набором сервисных услуг – предусматривает комплексную систему технического обслуживания, ремонта, страхования, а также поставки необходимого сырья, подготовки квалифицированного персонала, маркетинга и даже рекламы выпускаемой арендатором продукции со стороны лизингодателя, который сохраняет право собственности на объект после истечения срока лизинга и поэтому также выплачивает еще и налог на имущество, остающееся у него на балансе в течение всего периода сделки. Лизинговая компания заинтересована в тесном сотрудничестве с арендатором и на протяжении всего срока контракта осуществляет контроль за правильным использованием переданного объекта. В зарубежной практике этот вид лизинга называют «мокрым», что не отражает сути дела.

Важнейшее преимущество рассматриваемого вида лизинга в сравнении с другими его видами и обычными формами хозяйственных отношений, основанных, например, на купле-продаже необходимых средств производства, состоит именно в предоставлении широкого круга сопутствующих высокопрофессиональных услуг, оказываемых пользователю лизинговой компанией с возможным участием самого изготовителя машин и оборудования. Такая форма взаимодействия участников лизинга способствует улучшению эксплуатационных возможностей используемой техники, увеличению выработки товаров и их конкурентоспособности. На каждом этапе жизненного или производственного цикла объекта лизинга могут быть предусмотрены соответствующие виды сервисных услуг как до начала пользования, так и в процессе пользования предметом лизинга. На практике, в зависимости от конкретных условий, обслуживание объекта лизинга осуществляют: а) лизинговые компании, которые создают в своей структуре специализированные ремонтные и другие службы; б) фирмы – изготовители имущества, их филиалы и дистрибьюторы; в) специализированные сервисные организации, контролируемые лизинговыми компаниями или самостоятельные, работающие на условиях подряда; г) сами пользователи (лизингополучатели) имущества.

Выбор конкретной формы организации сервисного обслуживания определяется особенностями объектов лизинга, договорными условиями взаимодействующих субъектов, их кадровыми и другими возможностями.

Предметом такого вида лизинга чаще бывает сложное специализированное оборудование. Полносервисный лизинг обычно используют заводы-изготовители или оптовые продавцы. В системе лизинга с полным набором сервисных услуг важное значение имеет гарантийное обслуживание используемых объектов, суть которого состоит в том, что оборудование передается потребителю с гарантией ее безотказной работы в течение определенного времени. В гарантийный период (начальную часть жизненного цикла) изделия потребителю гарантируется устранение недостатков или замена в установленный срок. Гарантийный период характеризуется периодом выявления скрытых дефектов или безотказной работы. В зависимости от этого возмещение расходов, связанных с гарантийным обслуживанием, может проводиться как за счет изготовителя бесплатно, так и за счет пользователя. Гарантийные обязательства могут предоставлять лизинговая компания, изготовитель оборудования или специализированные мастерские, станции обслуживания и другие. В свою очередь, Газман В.Д. отмечает, что продуктом лизинговой сделки является услуга. Следовательно, чем больше и качественнее услуг может получить пользователь, тем более привлекательным становится для него предлагаемый продукт - лизинг.

Мы можем назвать это действие, которое является более чем важным и необходимым для развития бизнеса лизингополучателя, *услугоемкостью*

*лизинга* (lease service capacity) или применить еще один термин - *serviceability*, т.е. *услугобильность*.

Проведенный анализ показал, что российские лизинговые компании, реализуя сделки финансового лизинга, оказывают около 40 различных по объему и значимости дополнительных услуг своим клиентам. Это очень важная и отличительная особенность развития российского рынка лизинговых услуг.

Клиенты российских лизинговых компаний, также как и их коллеги за рубежом, все чаще отдают предпочтение такому партнерству, в процессе которого они имеют возможность ощутить культуру и качество клиентского обслуживания, терпимость к "капризам", получить широкую гамму дополнительных услуг, полезных для улучшения их производственной, финансовой и сбытовой деятельности. Через дополнительные услуги проявляется стиль работы лизингодателей, обеспечивающий общий комфорт клиентам. Большинство лизингодателей, поясняя почему потенциальным клиентам выгодно обращаться именно к ним, указывают на комплексность предоставляемых услуг. Правда, "комплексность" эта предполагает различную наполняемость. Чаще всего речь идет о консалтинге в области налогового планирования, способствующего разъяснению пользователям преимущества лизинга вообще и отдельных схем его проведения в частности. К этой услуге можно добавить реже встречающиеся на практике маркетинговые исследования рынка оборудования, консультирование по документарному бизнесу (гарантии, аккредитивы), которые осуществляет компания "Райффайзен-Лизинг".

Примерно половина лизингодателей акцентирует внимание своих клиентов на сроках принятия решений по рассмотрению и последующему заключению лизинговых договоров. Чаще всего это характерно для тех компаний, которые занимаются так называемым "лизинговым ретейлом", т.е. розницей, мелкими сделками, например лизингом легковых автомобилей. Наиболее активные лизингодатели указывают при этом скорость принятия ими решения по сделке - в течение 1-5 дней.

Вместе с тем по пути уменьшения сроков рассмотрения заявок лизингополучателей пошли компании, желающие, во-первых, повысить вероятность принятия обоснованно-правильного управленческого решения, во-вторых, намеревающиеся распространить такой порядок на более сложные сделки. Например, компания "Europlan" с 2004 г. внедрила скоринговую модель оперативной оценки риска лизингодателя, обеспечивающую в течение нескольких часов проведение анализа финансовой состоятельности заявки предприятия и через 1-2 дня принятия окончательного решения по сделке. Большую пользу в этом деле оказало, с одной стороны, ознакомление руководства компании с опытом ведения лизингового бизнеса в США, с другой стороны - накопление собственного многолетнего опыта в области лизинга.

Примерно треть лизинговых компаний от числа тех, которые занимаются лизингом различных видов автотранспортных средств и спецтехники, готовы предоставить своим клиентам услуги по прохождению первичного и последующих технических осмотров с инструментальным контролем, регистрации и постановке на учет и снятию с учета в органах ГАИ (ГИБДД) и Гостехнадзора.

Те российские лизинговые компании, которые имеют продолжительный опыт работы с поставщиками (5-7-10 и более лет), готовы предоставлять услуги потенциальным лизингополучателям по подготовке и проведению переговоров, обеспечивающих высокий эффект в части получения максимально возможных скидок, коммерческого кредитования и рассрочки со стороны поставщиков. Все это приводит в конечном счете к уменьшению стоимости лизинга (Московская лизинговая компания, "Энергогазлизинг Холд" и др.).

Мировой опыт свидетельствует о том, что при наличии высококлассного обслуживания цена отходит на второй план. Как правило, в договоре оперативного лизинга предусматривается выполнение лизингодателем полного технического обслуживания и ремонта оборудования. В связи с этим арендатору нет необходимости иметь ремонтную мастерскую, запасные части, инструменты для ремонта и вести учет выполнения работ по техническому обслуживанию и ремонту.

Неслучайно в США оперативный лизинг считается высшей формой проявления лизинговых отношений, так как при этом виде лизинга услуга, предоставляемая клиенту, возведена в абсолют. В нашей стране такой подход к организации взаимоотношений лизингодателей и лизингополучателей становится все более актуальным и востребованным.

В.В.Кулибанова раскрывает специфику сервисной концепции маркетинга, при оказании сервисных услуг. Так, она в книге «Маркетинг сервисных услуг» (М., 2006) пишет: «Услуги приобретают все большее значение для потребителей. Продажа только товаров не приносит победу в конкурентной борьбе». *Специфика сервисной концепции маркетинга – концентрация на деятельности по обслуживанию в течение всего срока эксплуатации товара. Она ориентирует производителя на фокусирование его усилий на сервисе.*

Сервисная концепция не меняет основных целей маркетинга, а лишь смещает акценты в совокупном маркетинговом решении. Это смещение происходит в сторону сервиса, предлагаемого потребителям или построения эффективной системы их обслуживания, что позволяет привлекать все новых и новых покупателей, а также расширять систему постоянных покупателей, которые получают удовлетворение от обслуживания, предоставляемого компанией. Производители вынуждены сопровождать товары комплексом дополнительных услуг, чтобы быть конкурентоспособными на рынке [5, с.13].

Далее она подчеркнула, что «... ряд экономистов пишет о том, что современный маркетинг предлагает еще одну, сервисную концепцию. Она пока не получила достаточного теоретического обоснования» [5, с.12]. Основные характеристики этой концепции очерчены ведущими специалистами российской и зарубежной научных школ.

По аналогии в теории лизинга нами предлагается концепция сервисного лизинга, которая основана на концентрации деятельности по обслуживанию в течение всего жизненного срока сложной техники. Анализируя тенденции последнего времени, можно выделить тот факт, что максимальная эффективность сервисного сопровождения сложной техники является необходимым условием установления постоянных связей, основанных на доверии и взаимной выгоде между потребителем и поставщиком. Сервисная составляющая становится обязательным и неотъемлемым элементом товара, без которого не имеет смысла говорить о его конкурентоспособности.

Идея главных и вспомогательных отношений в лизинговой сделке нашла свое обоснование в трудах Е.В. Кабатовой, Е.Н. Чекмаревой и была поддержана другими авторами (Смирновым Л.И., Прилуцким Л.И. и др.). Длительное время эта идея была господствующей. Однако за последние годы эта точка зрения стала оспариваться рядом авторов. Философова Т.Г., например, говорит следующее: «Для анализа конкретной лизинговой схемы все возникающие взаимоотношения можно объединить в две группы:

- 1) первая группа включает экономические взаимоотношения, связанные с куплей-продажей имущества;
- 2) вторая группа включает экономические взаимоотношения, возникающие в связи с временным использованием имущества за плату.

Считается, что именно вторая группа взаимоотношений, т.е. взаимоотношения лизингодателя и лизингополучателя, являются определяющими и составляют основу лизинга. Однако, на наш взгляд, такая трактовка ограничивает понимание сущности лизинга. Первая группа во многом определяет характер и особенности экономических взаимоотношений второй, создает основу для их возникновения и развития, обуславливает содержание собственно договора лизинга».

Концепция неравноправия участников лизинговой сделки возникла в рамках гражданско-правового регулирования лизинговых отношений сначала путем понижения роли продавца, и придания вспомогательной и подчиненной роли договору купли-продажи, в отличие от сторон договора лизинга. Основное внимание при этом уделялось раскрытию обязанностей лизингодателя и лизингополучателя, т.е. сторон договора лизинга.

А финансово-кредитные отношения остались и вовсе за пределами схем лизинговых сделок. Таким образом, эта концепция лизинга возникла в сфере гражданско-правового регулирования и выделяет в лизинговой сделке: а) главные и вспомогательные договоры; б) прямых и косвенных участников.

Роль поставщика в лизинговой сделке, на наш взгляд, не такая ограниченная как описывается в Гражданских кодексах и в законах «О лизинге» стран СНГ, а также множеством авторов учебных пособий и книг о лизинге. Российская практика развития инструмента гарантий поставщиков идет по пути заключения сторонами договора об обратном выкупе или договора о последующей реализации. В мировой практике также активно используется механизм поручительства поставщиков, еще не нашедший широкого применения на территории Российской Федерации, в Казахстане.

Подводя итог теме гарантий поставщиков, отметим, что обе стороны заинтересованы в наличии указанных гарантий, в силу чего они всегда смогут сбалансировать свои интересы и заключить договор, удовлетворяющий как поставщика, так и лизингодателя.

Учитывая такую активную роль поставщика при выдаче гарантий, мы предлагаем концепцию равноправных, партнерских взаимоотношений в лизинговой сделке, в отличие от традиционных взглядов на ограниченную роль в ней отношений купли-продажи, в том числе поставщика.

На основании вышеизложенного можно сделать следующий вывод: выдвинутые нами концепции лизинга в основном связаны с новой ролью, переосмыслением и пересмотром содержания таких понятий, как «субъекты» и «объекты» лизинговых отношений.

1. *Философский энциклопедический словарь.* – М.: Инфра-М, 2009. – С. 570.
2. *Кабатова Е.В. Лизинг: правовое регулирование, практика.* – М.: ИНФРА-М, 1998. – 204 с.
3. *Смагулов А.С. Лизинг в Казахстане: опыт, проблемы, перспективы: Статьи, выступления, интервью, письма.* – Алматы: Экономика, 2008. – 416.
4. *Философова Т.Г. Лизинг. 3-е изд., перераб. и доп.* – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 191 с.
5. *Кулибанова В.В. Маркетинг сервисных услуг.* – СПб.: Вектор, 2006. 192 с.

### Түйін

Мақалада лизингтің қазіргі заманғы тұжырымдамалары негізделіп және олардың эволюциясының бағыттары көрсетілген. Атап айтқанда, лизингтің екі негізгі тұжырымдамалары – қаржылық аренда (лизинг) және қазіргі заманғы лизинг және олардың элементтері талданған. Дәстүрлі лизингтің технологиялық және инновациялық лизингке оның ары-қарай кластерлік лизингке ұласу үрдісі анықталған.

### Summary

The article justified the modern concept of leasing and shows the direction of their evolution. In particular, analyzed the constituent elements of the two main concepts of leasing - the concept of financial leasing (leasing) and the modern concept of leasing. Tendencies of the gradual transformation of traditional leasing in technological and innovative leasing, then leasing a cluster.



## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ВОПРОСОВ МЕЖДУНАРОДНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

**С.А. Калиева** - к.э.н., доцент  
*КазНПУ им. Абая*

За последние полвека понятие «интеграция» стало неотъемлемой частью политической и экономической жизни большинства стран мира. Важное место в теориях международной интеграции всегда отводилось и принадлежит ныне вопросам взаимосвязи экономики и политики, сочетания национально-государственного (федералистского), межгосударственного и наднационального начал в формировании и эволюции интеграционных объединений. [1]

Одним из теоретических подходов к исследованию вопросов интеграции является федерализм (или конституционализм). Основу данной теории составляет принцип федерализма, представляющий, по мнению классика федерализма К.Уизера, юридический принцип, в соответствии с которым суверенитет законодательно распределен между двумя территориально разделенными уровнями управления. [2]

Федералистами интеграция рассматривается как особое отношение между различными политическими образованиями, целью которого является создание «союза без стремления к единению». [3] Так, федеральное государство они представляют как «политическое сооружение, призванное примирить национальное единство и власть с сохранением прав государства посредством федерального принципа». То есть государства, входящие в федерацию, оставаясь в целом автономными, отдают часть своих полномочий общим институтам. Создание такой системы предполагалось путем проведения конституционных преобразований, а не методами традиционной дипломатии или постепенным «переливанием». [4]

По мнению одного из представителей федерализма А.Этциони, политическое сообщество, созданное федерацией, должно выполнять следующие функции:

- эффективный контроль над принудительными мерами воздействия;
- отвечать за принятие и исполнение решений;
- быть центром политического единства основной массы политически активного населения. [5]

Является очевидным, что федерализм предлагает модель союзного государства. Так, в контексте европейского интеграционного процесса идеи «федерализма» ассоциируются с созданием единой федеральной Европы. По мнению федералистов, создание федерации позволит решать спорные вопросы между странами без какого-либо давления и насилия: «...именно федерация может служить образцом целесообразной, демократической и эффективной организации». [6] В свою очередь Ж.Моннэ писал, что

«...политический союз Европы должен строиться шаг за шагом, также как и осуществление экономической интеграции. В один прекрасный день этот процесс приведет нас к Европейской федерации...». [7]

В своих работах федералисты выделяют преимущества интеграции, к которым относят:

- защищенность системы от захвата власти какой-либо одной политической группой;
- устойчивость к внешним вызовам.

Современные представители неофедерализма, в частности А.Сбрагия описывает федерализм как «попытку создания институтов, а не воспроизведение существующих институционных форм». [7] В свою очередь, сторонники коммунитаризма пытаются наоборот защитить государство, как институт, наиболее эффективно представляющий человеческие сообщества.

Федералисты были одними из первых, кто сделал попытку обосновать сущность и основные признаки интеграции. Они считали, что конечной целью интеграции должно быть создание сверхгосударства и таких наднациональных органов управления, которым государства передают часть своего суверенитета. Федералисты, стоявшие у истоков реальной европейской интеграции, считали необходимым создание «европейского правительства» и Соединенных Штатов Европы по образцу США. Однако вскоре им пришлось признать, что единую Европу нельзя построить сразу, в соответствии с «генеральным планом».

Аргументы в пользу создания федеративного супергосударства уступили место теориям международной интеграции, отражавшим первые реальные шаги европейской интеграции - концепции неофункционализма. Функциональный подход внес ощутимый вклад в развитие современных теорий о взаимозависимости и теории режимов. В частности, Д.Митрани считал, что поскольку капиталистическая модернизация первой половины 20-го века «сломала экономическую самодостаточность индивида и локальной группы», то решение современных проблем не может быть найдено только в рамках одного территориально ограниченного образования, каковым является государство [8]. Особое значение Д.Митрани придавал деятельности интернациональных и транснациональных организаций в решении проблем удовлетворения потребностей людей.

П.Райнш, Л.С.Вульф, Д. Митрани считали, что развитие интеграции напоминает строительство здания из отдельных элементов (блоков), прогресс в одном из элементов влечет за собой нарастающий процесс экономического и политического объединения. В то время как - Ж.Моннэ, Ш.Мюре, К.Уэйр, делая упор на объединении «сверху», считали необходимым как можно быстрее воздвигнуть «крышу» над зданием интеграции в виде «европейского федеративного государства, а затем уже достраивать нижние этажи.[1, с.187].

Принципы неофункционального подхода были заложены в работах Э.Хааса и Л.Линдберга, которые обосновали взаимозависимость экономических и политических проблем. Анализ опыта первых интеграционных проектов привел Э. Хааса к выводу о том, что интерес, базирующийся только на экономической выгоде, является иллюзией, так как не имеет «глубоких идеологических или философских корней». [9] Экономический аспект интеграции, по мнению Э. Хааса, имел значение только для достижения более высокой цели - политической интеграции.

С точки зрения неофункционалистов модель интеграции предполагает:

- втягивание в интеграционную сеть смежных отраслей;
- автоматическое увеличение степени взаимодействия во всем регионе;
- увеличение количества международных организаций, являющихся основными сторонниками интеграции.

Одной из важнейших в неофункциональной теории интеграции явилась концепция «переливания» (spillover), с помощью которой обосновывается динамика развития процесса интеграции. Так, по мнению Э. Хааса и Л.Линдберга логика «переливания» заключается в том, что «действие, предпринимаемое с определенной целью, создает ситуацию, при которой достижение первоначально поставленной цели может быть обеспечено лишь посредством дальнейших действий, которые, в свою очередь, создают необходимость дополнительных действий и так далее».

По мнению Л. Линдберга, концепция «переливания» заключается в переходе интеграции на все новые области, к другим формам интеграционного сотрудничества (зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический и валютный союз). Неофункционалисты считали, что поступательное развитие европейской экономической интеграции приведет к институциональным изменениям и в конечном итоге перейдет на стадию политической интеграции.

Сторонники данной теории уделяли особое внимание условиям перехода от одной стадии интеграции к другой, к которым относили:

- существование наднациональных институтов;
- предоставление наднациональным институтам полномочий по инициированию социальных и экономических процессов;
- взаимосвязь интересов государств с интеграционными проектами.

В свою очередь еще один представитель неофункционализма П.Шммиттер к концепции «переливания» добавил стратегии возможного развития интеграции, которые представлены в таблице 1:

**Таблица 1 - Стратегии П. Шмиттера и концепция «переливания»**

Разливание spill around -	- развитие интеграции в различных сферах без увеличения полномочий наднациональных организаций
Наращивание build up -	- усиление организаций без углубления интеграции
Окапывание retrench -	- расширение консультаций, но ограничение деятельности общих институтов
Запутывание muddle about -	- предоставление возможности региональным элитам для консультаций, без права принятия окончательных решений
Возвращение spill back -	- возврат к предыдущему уровню интеграции
Упрощение encapsulate -	- регулирование кризиса интеграции с помощью незначительных изменений
Примечание - Составлено по источнику [10]	

Неофункционалисты обосновали преимущество наднациональных институтов, считая, что институты могут защитить интересы стран-членов, и были уверены в том, что принцип наднациональности является основной гарантией прочности и необратимости европейского интеграционного процесса.

На наш взгляд, практическая значимость теории неофункционализма заключается в обосновании конкретных рекомендаций по продвижению интеграции (в отличие от федерализма), в частности по таким положениям, как:

- интеграция должна начинаться с ключевых секторов экономики;
- создание наднациональной структуры, независимой от национальных правительств;
- необходимость экономической интеграции, приводящей к активизации и расширению интеграции (процесс, известный как «переливание»);
- развитие общих институтов, политическая интеграция как следствие экономического объединения.

Неофункционалисты особо выделили такие проблемы, как:

- признание интеграционной группировки внешним миром;
- влияние внешней среды (например, США или СССР) на отношения между участниками интеграции;
- влияние ЕС на внешний мир (на страны Азии, Карибского моря и Тихоокеанского региона).

Концепция взаимозависимости, разработанная неофункционалистами, позволила представить ЕС как одно из важнейших звеньев мирового хозяйства, участниками которого являлись:

- национальные государства;
- интеграционные группировки;
- мультинациональные корпорации;
- различные организации, имеющие транснациональные интересы;
- субнациональные единицы, имеющие выход на международную арену.

К достижениям неофункционалистов также можно отнести:

- 1) попытку создания теории региональной интеграции;
- 2) обоснование условий для формирования и развития интеграции;
- 3) обоснование необходимых предпосылок интеграции таких, как:
  - наличие общих экономических интересов интегрирующихся стран;
  - сходство экономических систем;
  - взаимозависимость; политический плюрализм;
  - подобие элитных кругов;
  - необходимость развития интеграции поэтапно

«процесс сотрудничества должен стартовать в области, в которой этот вопрос является наиболее актуальным».

Следующей теорией интеграции рассматриваемой нами является теория транзакционализма или как ее еще называют теория коммуникаций, или плюралистическая теория.

Основное содержание транзакционального подхода было изложено в книге К.Дейч «Политические сообщества и Североатлантическая зона: международная организация в свете исторического опыта», в которой предметом исследования явились сообщества безопасности, в которых возможность применения военной силы для разрешения международных споров сводилась к минимуму. К.Дейч сделал вывод о том, что коммуникации являются ключевым механизмом развития национального государства и мировой экономики «посредством коммуникации государства стремятся создать среду или сообщество безопасности вокруг себя».

Под интеграцией К.Дейч понимал «достижение в рамках определенной территории чувства общности, создание институтов и правил, гарантирующих мирное развитие отношений между странами». [11] и обосновал необходимость трех условий развития интеграции таких, как:

- совместимость основных целей стран-членов;
- исключение насилия между сообществами, т.е. странами;
- «взаимная предсказуемость соответствующих аспектов политического, экономического и социального поведения».

Таким образом, основным положением транзакционализма является обоснование влияние активного обмена транзакциями (материальными, культурными, политическими) при наличии взаимопонимания, на уровень интеграции (таблица 2).

**Таблица 2 - Основные положения теории транзакционализма**

Представители транзакционализма	Основные положения
К. Дейч	Сообщества безопасности - взаимодействие между различными нациями, измеряемое путем подсчета количества международных телефонных звонков, туристов и т.п.
Э. Адлер, М. Барнетт	Трехступенчатая модель развития сообществ безопасности. Первая ступень - наличие базовых условий: демографические и технологические изменения; изменения в глобальной экономике; идеологические изменения; развитие новой интерпретации социальной реальности. Вторая ступень - возникновение факторов, ведущих к развитию взаимного доверия и коллективной идентичности. Третья ступень - на основе доверия и коллективной идентичности формирование сообщества безопасности.
Примечание - Составлено по источнику [12]	

К недостаткам данного подхода к определению интеграции можно отнести:

- отсутствие механизмов создания сообществ безопасности;
- отсутствие критериев определяющих степень интегрированности стран-членов;
- зависимость интеграции от проблемы обеспечения безопасности.

Вместе с тем, вкладом данного направления в теорию международной интеграции явилось определение факторов неформальной и формальной интеграции и обоснование важности социально-идеологических факторов в развитии интеграции.

Анализ вышеперечисленных теорий и подходов к изучению феномена международной интеграции показал, что они рассматривают различные аспекты единого противоречивого процесса интеграции. Основным недостатком данных теорий, на наш взгляд, явилось то, что в них внимание обращалось преимущественно на механизмы интеграции, а не на саму природу ее возникновения.

Таким образом, углубленное изучение теоретических основ формирования и развития международной экономической интеграции позволило нам заключить, что представители «федерализма» обосновали необходимость четкого распределения компетенции и властных полномочий между странами-участницами, с одной стороны, и Сообществом, с другой, не опровергая значение более тесной политической интеграции. Сторонники

«неофункционализма» обосновали уникальность ЕС как международного образования и необходимость политической воли глав государств при формировании зоны свободной торговли, таможенного союза, единого внутреннего рынка, экономического и валютного союза и т. п. Очевидные результаты, достигнутые ЕС в экономической сфере путем формирования единого рынка и дальнейшего продвижения стран-участниц к экономическому и валютному союзу, привели к появлению экономико-теоретического подхода к изучению европейской интеграции. Возникновению глобально-системного подхода к исследованию европейской интеграции способствовало стремительное развитие и интернационализация мировой экономики, расширение сфер сотрудничества и усиление взаимозависимости государств.

1. Шишков Ю.В. *Теории региональной капиталистической интеграции.* - М.: Мысль, 1978. - С.137.
2. Wheare K. *Federal Government.* – Oxford, 1963. - P.1.
3. Dicey A. *Introduction to the Study of the Law of the Constitution.* – London, 1959. - P.143.
4. Riker W. *European Federalism: the Lessons form the Past*, in J. Hesse, V. Wright *Federalizing Europe? The Costs, Benefits, and preconditions of Federal Political System.* - Oxford, 1996. – С.78
5. Этциони А. *От империи к сообществу: новый подход к международным отношениям /пер. с англ. под ред. В. Л. Иноземцева. Центр исследований постиндустр. о-ва - М.: Ладомир, 2004. - 342 с.*
6. Топорнин Б. Н. *Европейское право: Учебник.* М.: Юристъ, 1998. - С. 154  
7 Monnet J. *A ferment of change // Journal of common market studies.* - 1962.- №1. - P. 211
7. Sbragia A. (ed.). *Euro-Politics.* - Washington, 1992. - P.261-262
8. Mitranу D. *The Progress of International Government.* – London, 1933. - P.103.
9. Haas E. *Beyond the Nation State: Functionalism and International Organization.* – Stanford, 1964. – P.40; Lindberg L. *The Political Dynamics of European Economic Integration.* – Stanford, 1963. – P.34
10. Schmitter P. *A Revised Theory of European Integration*, in L. Lindberg, S. Sheingold (eds) *Regional Integration: Theory and Research.* - Cambridge MA, 1971.- P.242
11. Deutsch K. et al. *Political Community and the North Atlantic Area: International Organization in the Light of Historical Experience.* – Princeton, 1957. - P.5
12. Adler E., Barnett M. *Security Communities.* – Cambridge, 1998. - P.8.

## Түйін

Бұл мақалада халықаралық интеграция мәнін анықтаудағы теориялық тәсілдерге баса назар аударылған және олардың кемшіліктері мен артықшылықтары айқындалған.

## Summary

This article pays special attention to the study of theoretical approaches to determination of point of international integration and to detection of advantages and disadvantages of these approaches.

## МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

**Р.Н. Жангирова** - *к.э.н., доцент*  
*кафедры «Учет и аудит» КазНПУ им. Абая*

Аграрный сектор в экономике любого государства занимает особое место. Специфичность роли, отведенной сельскому хозяйству, обуславливается производством продуктов питания как основы жизнедеятельности людей и воспроизводства рабочей силы, производством сырья для многих видов непродовольственных потребительских товаров и продукции производственного назначения. По существу, уровень развития сельского хозяйства во многом определяет уровень экономической безопасности страны.

Аграрная политика - составная часть экономической и общей политики государства. Государственная аграрная политика должна базироваться на следующих принципах.

- **устойчивость:** выполнение обязательства государства перед сельскохозяйственными товаропроизводителями в течение установленного периода;

- **адресность:** государственная поддержка оказывается непосредственно сельским товаропроизводителям. Не допускается получение бюджетных средств на поддержку развития сельского хозяйства посредническими организациями;

- **гарантированность:** обязательства государства по поддержке сельскохозяйственных товаропроизводителей, включенных в ее отдельные направления и программы;

- **разграничение полномочий и соблюдение равных условий конкуренции:** финансовая поддержка из республиканского бюджета может быть дополнена финансовой поддержкой из местных бюджетов, но по своим программам;



- учет международных обязательств: при осуществлении государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей учитываются обязательства Казахстана по международным соглашениям;
- равнодоступность: все формы хозяйств, включая крестьянские (фермерские) хозяйства и хозяйства населения, имеют равные права на поддержку из бюджета;
- недопустимость нарушения рыночной среды в АПК;
- максимально возможное использование косвенных рычагов и минимальное – инструментов прямого воздействия;
- обеспечение наиболее высокой эффективности средств, выделяемых для поддержки АПК;
- адекватность системы мер регулирования изменяющимся макроэкономическим условиям, конъюнктуре рынка, мировым тенденциям.

Основную функцию агропродовольственного сектора экономики можно сформулировать следующим образом: удовлетворение потребностей населения в продуктах питания высокого качества, в достаточном количестве и по доступным ценам. В значительной мере это касается и удовлетворения нужд промышленности в сельскохозяйственном сырье. В этой связи аграрная политика как система мер государственного воздействия на производство и рынок сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия должна быть «встроена» в ресурсную базу других направлений экономической политики.

Агропромышленный комплекс - это совокупность взаимосвязанных отраслей, непосредственно обеспечивающих производство конечного продукта из сельскохозяйственного сырья. Его динамичное устойчивое развитие обеспечивается при достижении устойчивого воспроизводства как в АПК в целом, так и в каждом его структурном подразделении, и в особенности в его ключевой отрасли - сельском хозяйстве.

В рамках проводимой государственной аграрной политики задачами государственного регулирования АПК в Республике Казахстан являются: стабилизация развития агропромышленного производства; обеспечение продовольственной безопасности страны; формирование и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия; улучшение продовольственного обеспечения населения; поддержание экономического паритета между сельским хозяйством и другими отраслями экономики; сближение уровней доходов работников сельского хозяйства и других отраслей экономики; защита отечественных товаропроизводителей.

Обосновано, что при разработке основных направлений государственной аграрной политики правительство в обязательном порядке должно учитывать и поддерживать объективно сложившуюся сельскохозяйственную специализацию регионов. Прежде всего, она определяется комплексом природных условий (тепло- и влагообеспеченностью, плодородием почв), из-за которых регионы никогда

не будут равнозначными в продовольственном обеспечении проживающего в них населения. Одни регионы в состоянии не только полностью удовлетворять собственные продовольственные нужды, но и поставлять значительную часть продукции на внутренний и внешний рынки, другие были и останутся регионами, ввозящими продовольствие.

Анализ результатов рыночной трансформации АПК Республики Казахстан в первые десять лет реформы показал, что основные проблемы, с которыми сталкиваются сельскохозяйственные товаропроизводители, это снижение урожайности сельскохозяйственных культур, нарушения оптимальных сроков проведения основных сельскохозяйственных работ, износ и недостаток сельскохозяйственной техники, резкое снижение внесения удобрений, диспаритет цен на промышленную и аграрную продукцию; высокая стоимость технологий кормления и содержания разводимых пород скота в условиях рынка, обусловившая, в свою очередь, высокую себестоимость производимой продукции; сокращение поголовья животных из-за уменьшения производства кормов, неэффективное функционирование системы заготовки, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции.

Стратегия и тактика аграрных преобразований в Республике Казахстан предусматривает охват следующих проблем:

- восстановление и создание современной индустриальной базы агропромышленного производства;
- определение природно-климатических и социально-экономических показателей рентабельного ведения сельского хозяйства;
- формирование рыночных социально-ориентированных условий обеспечения достаточного уровня продовольственной безопасности области;
- выявление нормативно-правовых и рыночных инструментов механизма государственной поддержки реальных товаропроизводителей продовольствия (а не посредников), нивелирование диспаритета цен в сельском хозяйстве;
- определение путей рационального использования ресурсного потенциала агропромышленного производства Казахстана и необходимых сдвигов, как в отраслевой, так и территориальной структуре производства;
- законодательное обеспечение и создание организационных условий вертикально-горизонтальной производственной кооперации и интеграции в АПК республики;
- обеспечение рационального землепользования в аграрном секторе, применение рыночных и нерыночных форм оборота сельскохозяйственных земель, регулирование земельных отношений в сельской местности в соответствии с Земельным Кодексом Республики Казахстан;
- инфраструктурное обустройство среды обитания и обеспечение достойной жизнедеятельности в сельской местности республики.

Основными элементами системы государственного регулирования развития сельского хозяйства следует считать:

- поддержание общего уровня доходности сельскохозяйственных товаропроизводителей;
- стимулирование платежеспособного спроса;
- антимонопольное регулирование;
- повышение конкурентного потенциала отрасли;
- обеспечение доступными кредитами;
- поддержка отраслей, чья продукция составляет дефицит на внутреннем рынке;
- разумное протекционирование с целью создания конкуренции с внешним рынком;
- государственная интервенция для поддержания стабильной благоприятной конъюнктуры на рынке;
- содействие развитию рыночной инфраструктуры.

В ближайшей перспективе предстоит сочетать формирование единого рыночного пространства, создание условий для свободного передвижения капитала, продукции и услуг в АПК с дифференцированным подходом к социально-экономической политике по отношению к отдельным регионам, стимулированием рационального размещения производства.

Сельское хозяйство относится к числу основных отраслей не только потому, что он определяет условия поддержания жизнедеятельности общества. Значение его не только в обеспечении потребностей людей в продуктах питания, но в том, что он существенно влияет на занятость населения и эффективность всей национальной экономики.

В течение последнего десятилетия взаимоотношения государства и отрасли АПК претерпело значительные изменения. Трансформировались не только методы влияния государства на развитие отрасли, но и основы государственной аграрной политики.

При построении рыночного механизма в АПК нельзя полагаться только на конъюнктуру рынка, необходим учет специфических особенностей сельского хозяйства, требующих определенных мер экономического регулирования. К их числу следует отнести:

- ограниченные возможности в короткое время перестроить структуру и технологию производства при резком изменении экономических условий на рынке сбыта;
- сезонность получения многих видов сельскохозяйственной продукции и низкая прогнозируемость объемов их производства;
- зависимость от почвенно-климатических условий;
- особая роль сельского хозяйства в удовлетворении важных жизненных потребностей населения в продовольствии;
- ограничения в увеличении розничных цен на продовольственные товары, связанные с уровнем доходов и платежеспособностью населения;

– низкая эластичность цен и спроса населения на продовольственные товары;

– медленная оборачиваемость средств и др.

К основополагающим принципам функционирования сельского хозяйства можно отнести:

1) особый ценовой климат, отличный от мировых цен;  
2) прямая государственная бюджетная поддержка отрасли;  
3) необходимость государственного регулирования, поскольку продовольственный рынок и сельское хозяйство не являются саморегулирующимися;

4) относительная закрытость внутреннего рынка сельскохозяйственной продукции;

5) специфический подход к банковскому и финансовому обслуживанию отрасли АПК.

Сложностями в функционировании АПК Казахстана всегда были структурные несоответствия между его отдельными сферами. Поэтому в рыночных условиях сразу резко проявились все различия позиций сельскохозяйственного производства, предприятий пищевой промышленности и торговли.

Государственная поддержка предприятий агропромышленного комплекса осуществляется по следующим основным направлениям: финансирование за счет бюджетов разных уровней, льготное налогообложение, льготное кредитование, финансовая аренда (лизинг), страхование и др.

Кроме этого, государственная координация рыночного механизма в АПК представляет собой многоуровневую иерархическую систему, основными элементами которой являются: товарные и закупочные интервенции, залоговые операции, производственные квоты, защитные и целевые цены, система оптовых продовольственных рынков, система банков и бирж, информационная система, правовой механизм и др.

Одним из основных направлений государственного регулирования социально-экономического развития села должна стать поддержка отраслевых ориентиров, являющихся фактором позитивной территориальной динамики. Такая контекстуальная основа решения проблемы регионального развития и преодоления территориальной депрессии должна выступить конституирующим признаком складывающейся системы государственного регулирования хозяйственных процессов АПК на уровне региона.

Государственные и региональные программы позволяют концентрировать имеющиеся ограниченные природные, материальные, финансовые и трудовые ресурсы на достижение конкретной цели. Они также помогают комплексно учитывать степень влияния различных факторов АПК, спрос и предложение продукции сельского хозяйства.

Итак, необходимость государственного регулирования сельского хозяйства вызвана следующими причинами:

- объективной зависимостью сельскохозяйственного производства от природно-климатических условий, влияющих на рискованный характер производства;
- стимулированием достижения продовольственного самообеспечения и продовольственной безопасности страны;
- поддержкой доходов сельских товаропроизводителей, поставляющих на рынок продукцию, пользующуюся всеобщим и постоянным спросом, однако не возмещающую в достаточной мере затраты товаропроизводителей;
- формированием паритетных отношений между сельским хозяйством и промышленностью, входящих в сложную структуру АПК.

Под экономическим регулированием аграрного сектора национальной экономики следует понимать систему мер воздействия на него в целях создания оптимальных условий развития.

В долгосрочном аспекте главным объектом государственного регулирования развития сельского хозяйства является продовольственная безопасность страны, в среднесрочном аспекте – экономический цикл, а в краткосрочном – хозяйственная конъюнктура.

Эффективное функционирование агропромышленного комплекса имеет значительный мультипликативный эффект для всей экономики страны, поскольку системообразующая отрасль АПК – сельское хозяйство является генератором внутреннего спроса.

В различных странах подходы к государственному регулированию формировались в отдельные годы в зависимости от условий ведения сельского хозяйства, особенностей землевладения, уровня концентрации производства, потребительского спроса и предпочтений на рынке продуктов питания и др.

Несмотря на различие механизмов государственного регулирования, в ведущих странах мира действуют общие подходы и принципы, основанные на вмешательстве государства в процессы производства, переработки и сбыта сельскохозяйственной продукции, в организацию научно-исследовательской и опытно-конструкторской деятельности через экономические и административные рычаги.

Генеральной целью государственного регулирования развития сельского хозяйства является экономическая и социальная стабильность, укрепление и совершенствование структуры сельских территорий, адаптация его к изменяющимся условиям.

Кроме этого, к целям можно отнести условия выравнивания экономического цикла и совершенствование структуры сельской экономики.

Цели государственного регулирования развития сельского хозяйства можно ранжировать в зависимости от их значимости в контексте сложившейся в стране социально-экономической обстановки. Главная цель

должна состоять в создании обоснованных внутренних территориальных пропорций экономики, на базе стимулирования развития отраслей специализации, использования сравнительных преимуществ территорий. Достижение этой цели формирует основу для успешной реализации остального комплекса задач, которые имеют уже частный характер по отношению к сформулированной цели. Такая последовательность процесса формирования и реализации системы мероприятий региональной экономической политики может обеспечить целенаправленный, неконъюнктурный и результативный характер регулирующих усилий государства, ориентированных на снятие социально-экономической неравномерности в регионах. Думается, что на базе решения указанной главной задачи, можно будет решить и комплекс вопросов регулирования хозяйственной конъюнктуры, а также связанных со стабилизацией финансового положения сельхозтоваропроизводителей.

Подводя итог, следует подчеркнуть, что госрегулирование – это система рычагов и стимулов, с помощью которых государство участвует в рыночных процессах на правах субъекта рыночных отношений, обеспечивая устойчивое развитие агропромышленного производства.

#### Түйін

Бұл мақала аграрлық кешенінің тұрақты дамуын қарастырады. Қазіргі уақытта Қазақстанда азық-түлік қауыпсіздікті қамтамасыз ету үшін ауыл шаруашылық пен тамақ өндірісін интенсивтік дамыту басты болады, ол елдің бәсекелестік қабілетілігін арттыруға үлес қосу мен экономикада бастапқы секторы болуға әкеледі. Мәселенің маңыздылығын есепке алғанда, агроөнеркәсіптік кешен мемлекеттің стратегиялық саясатының басты бағыты деп саналады.

#### Summary

The article deals with the sustainable development of agricultural complex.

For Kazakhstan, currently the main condition for ensuring food security is the intensive development of the sectors of agriculture and food industry, which will enable the agricultural sector to become the leading sector of the economy, which ultimately should contribute to the growth of the country's competitiveness. Taking into account the importance of this issue, the agro-industrial sector is one of the main trends in the strategic policy of our state.

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**А.К. Куатпекова** - *кафедры «Менеджмент»*  
*преподаватель*

Повышение уровня конкурентоспособности предприятий зависит от эффективности работы практически всех сторон его деятельности. Оценка уровня конкурентоспособности предприятия является неотъемлемым элементом деятельности любого хозяйствующего субъекта. Важность ее проведения обусловлена рядом следующих факторов: повышение качества продукции, развитие научно-технического прогресса, получение наибольшей массы прибыли, достаточной для развития производственно- хозяйственной деятельности, расширение сегмента продаж продукции, осуществление инвестиционной деятельности, развитие инфраструктуры и интеграционных прогрессов и т.д.

Как известно, в развивающейся рыночной экономике, когда ситуация на рынках не стабильна, предприятия испытывают особенно много трудностей. Это обусловлено существованием определенного дисбаланса в народном хозяйстве, необходимостью финансового оздоровления экономики, сокращения дефицита государственного бюджета, налаживания антикризисного механизма.

В то же время конкуренция является необходимым условием становления и развития рыночных отношений. Она способствует оздоровлению экономики, снижению издержек производства продукции, повышению качества продукции. Конкуренция способствует также обновлению основных фондов, способствует удовлетворению потребностей потребителей, повышению социально-экономического уровня жизни населения страны. Понятие «конкурентоспособность предприятия» охватывает широкий комплекс экономических характеристик, определяющих положение его на отраслевом рынке. Этот комплекс включает качественные характеристики товара, качество используемой техники и технологии, уровень организации производства, труда, менеджмента и маркетинга. В рамках глобализации экономики высокий уровень конкурентоспособности выступает приоритетным направлением успешной деятельности предприятия. В рамках конкурентоспособности экономики понимается концентрированное выражение общественных возможностей, реализуемых в товарах и услугах, как на внутреннем, так и на внешних рынках. Конкурентоспособность отрасли определяется наличием конкурентных преимуществ, позволяющих производить продукцию высокого качества, удовлетворяющую требованиям конкретных групп потребителей согласно сегменту рынка. Характеристика, оценочные критерии и показатели, а также факторы, влияющие на уровень конкурентоспособности предприятия,

отрасли или страны имеют свою специфику в отраслевом рынке. Этот комплекс включает качественные характеристики товара, качество используемой техники и технологии, уровень организации производства, труда, менеджмента и маркетинга.

В масштабах деятельности предприятия находят отражение итоги работы практически всех его служб и подразделений, а также возможность его быстрого реагирования на внешние факторы. Особенно важна способность предприятия оперативно и своевременно реагировать на поведение покупателей, их вкусы и предпочтения. В наибольшей степени понятие «конкурентоспособность» поддается осмыслению и анализу на уровне предприятия.

Согласно общепринятой концепции предприятие должно разработать соответствующую стратегию повышения конкурентоспособности, в которой предусмотрены соответствующие меры по качественному улучшению деятельности служб всего производственно-хозяйственного комплекса. Разрабатываемые на предприятиях обеспечения конкурентоспособности стратегии будут различаться по целям, задачам, временным параметрам и другим характеристикам, но в любом случае они должны обеспечить выпуск товара с определенными преимуществами перед конкурентами. Повышение уровня конкурентоспособности предприятий зависит от эффективности работы практически всех сторон его деятельности. Оценка уровня конкурентоспособности предприятия является неотъемлемым элементом деятельности любого хозяйствующего субъекта. Важность ее проведения обусловлена рядом следующих факторов: повышение качества продукции, развитие научно-технического прогресса, получение наибольшей массы прибыли, достаточной для развития производственно-хозяйственной деятельности, расширение сегмента продаж продукции, осуществление инвестиционной деятельности, развитие инфраструктуры и интеграционных прогрессов и т.д.

Превосходство над конкурентами позволяет предприятию предлагать на рынке товары лучшего качества или по более низким ценам. Это, в свою очередь укрепляет его рыночные позиции, позволяет получать прибыль, превышающую средний уровень, позитивно влияет на факторы, обуславливающие преимущества в конкуренции и повышает имидж предприятия. Оценка конкурентоспособности предприятия проводится по многим параметрам, связанным с особенностями производства и реализации конкретного вида продукции. В этом случае принимаются во внимание условия поставки, культура обслуживания, стимулирование потребителей.

Оценка конкурентоспособности может охватывать как конкретные товары, так и товарные группы.

Как известно, в развивающейся рыночной экономике, когда ситуация на рынках не стабильна, предприятия испытывают особенно много трудностей. Это обусловлено существованием определенного дисбаланса в



народном хозяйстве, необходимостью финансового оздоровления экономики, сокращения дефицита государственного бюджета, налаживания антикризисного механизма.

В то же время конкуренция является необходимым условием становления и развития рыночных отношений. Она способствует оздоровлению экономики, снижению издержек производства продукции, повышению качества продукции. В самом общем виде в этой экономической категории присущи свойства, создающие преимущества одного предприятия перед другими. Это относится также и к различным видам продукции, предприятиям и организациям другим производственным системам смешанного порядка.

Характеристика, оценочные критерии и показатели, а также факторы, влияющие на уровень конкурентоспособности предприятия, отрасли или страны имеют свою специфику.

Оценка конкурентоспособности может охватывать как конкретные товары, так и товарные группы. Она может вестись в разрезе сопоставления затрат по использованию предприятием различных технологических процессов производства товаров и услуг и доведение их до потребителей. На предприятиях находят отражение итоги работы практически всех его служб и подразделений, а также возможность его быстрого реагирования на внешние факторы. Особенно, важна способность предприятия оперативно и своевременно реагировать на поведение покупателей, их вкусы и предпочтения.

Иначе говоря, на предприятии должна быть разработана соответствующая стратегия повышения конкурентоспособности, в которой предусмотрены соответствующие меры по качественному улучшению деятельности служб всего производственно-хозяйственного комплекса. Разрабатываемые на предприятиях обеспечения конкурентоспособности стратегии будут различаться по целям, задачам, временным параметрам и другим характеристикам, но в любом случае они должны обеспечить выпуск товара с определенными преимуществами перед конкурентами.

Превосходство над конкурентами позволяет предприятию предлагать на рынке товары лучшего качества или по более низким ценам. Это в свою очередь укрепляет его рыночные позиции, позволяет получать прибыль, превышающую средний уровень, позитивно влияет на факторы, обуславливающие преимущества в конкуренции и повышает имидж предприятия. Оценка конкурентоспособности предприятия проводится по многим параметрам, связанным с особенностями производства и реализации конкретного вида продукции. В этом случае принимаются во внимание условия поставки, культура обслуживания, стимулирование потребителей.

Конкурентоспособность может охватывать как конкретные товары, так и товарные группы. Она может вестись в разрезе сопоставления затрат по использованию предприятием различных технологических процессов. Для

того, чтобы объективно оценить конкурентоспособность товара, производитель должен при анализе использовать те же критерии, которыми оперирует потребитель. Только в этом случае можно ожидать, что оценка, данная своему товару производителем, совпадает с мнением покупателя. Рассмотрим некоторые методы оценки конкурентоспособности продукции. Оценка производится путем сопоставления параметров анализируемой продукции с параметрами базы сравнения. Сравнение проводится по группам технических и экономических параметров. При оценке используется дифференциальный или комплексные методы оценки.

Дифференциальный метод оценки конкурентоспособности основан на использовании единичных параметров анализируемой продукции и базы сравнения и их сопоставления. Результаты оценки позволяют оценить, достигнут ли желаемый уровень в целом; по каким параметрам он не достигнут; какие из параметров наиболее сильно отличаются от базовых.

Если за базу оценки принимается потребность, расчет единичного показателя конкурентоспособности производится по формуле:

$$q_i = (i=1,2,3, \dots, n), (1.1)$$

где  $Q_i$  - единичный параметрический показатель конкурентоспособности по  $Y$

$P$

$L_i$  — величина  $i$  - го параметра для анализируемой продукции,

$P_i$

\*  $i_0$  — величина  $i$  - го параметра, при котором потребность удовлетворяется полностью

$n$  — количество параметров;

Анализ результатов оценки:

При оценке по нормативным параметрам единичный показатель может принимать только два значения - 1 или 0. Если анализируемая продукция соответствует обязательным нормам и стандартам, показатель равен 1, если параметр продукции в нормы и стандарты не укладывается, то показатель равен 0;

при оценке по техническим и экономическим параметрам единичный показатель может быть больше или равен единице, если базовые значение параметров установленной нормативно-технической документацией, специальными условиями, заказами, договорами;

- если анализируемая продукция имеет параметр, значение которого превышает потребности покупателя, обусловленные характером использования (эксплуатации) этой продукции, социальными условиями, традициями, физиологическими особенностями, то указанное положение не будет оцениваться потребителем как преимущество и единичный показатель по данному параметру не может иметь значение больше 100% и при расчетах должна использоваться минимальная из двух величин-100% или фактически значение этого показателя.

Расчет группового показателя по нормативным параметрам производится по формуле:

$$I_{np} = n \cdot q_{fi}$$

где  $I_{np}$  — групповой показатель конкурентоспособности по нормативным параметрам;

$q_{fi}$  - единичный показатель конкурентоспособности по  $i$ -му нормативному параметру, рассчитывается по формуле (1.1);  $n$  - число нормативных параметров, подлежащих оценке.

Анализ результатов расчетов проводится следующим образом: если бы хотя бы один из единичных показателей равен 0 (то есть продукция по какому-либо параметру не соответствует обязательной норме), то групповой показатель также равен 0, что говорит о не конкурентоспособности данного товара на рассматриваемом рынке. Конкурентоспособность определяется совокупностью свойств этой продукции, входящих в состав ее качества и важных для потребителя, определяющих затраты потребителя по приобретению, потреблению (эксплуатации) и утилизации продукции.

Оценка конкурентоспособности начинается с определения цели исследования:

- если необходимо определить положение данного товара в ряду аналогичных, то достаточно провести их прямое сравнение по важнейшим параметрам;

- если целью исследования является оценка перспектив сбыта товара на конкретном рынке, то в анализе должна использоваться информация, включающая сведения об изменении действующих в стране стандартов и законодательства, динамики потребительского спроса.

Независимо от целей исследования, основной оценкой конкурентоспособности является изучение рыночных условий, которое должно проводиться постоянно, как до начала разработки новой продукции, так и в ходе ее реализации. Задача состоит в выделении той группы факторов, которые влияют на формирование спроса в определенном секторе рынка при оценке по нормативным параметрам единичных процессов производства товаров и услуг и доведение их до потребителей.

За рубежом анализ управленческой концепции повышения стоимости бизнеса относится к числу инновационных. Исследования ряда экспертов показывают, что наиболее конкурентоспособными предприятиями и компаниями, как правило, являются те, в которых главным критерием оценки качества принимаемого управленческого решения служит последующее повышение стоимости бизнеса. Это подтверждается постоянно растущим интересом менеджеров к использованию стоимости в ежедневной практике управления предприятиями и компаниями, что само по себе служит дополнительным аргументом в пользу оценки эффективности системы бизнеса через призму стоимости его капитала.

1. Муравьев А.И. *Предпринимательство: Учебник.* СПб., 2001.
2. *Рыночная экономика: Учебник. Тт. 1-6.* - М., 1998.
3. *Государственная отрасль инфраструктуры современной рыночной экономики.* - М., 2000.
4. Нэгл Т.Т., Холден Р.К. *Стратегия и тактика ценообразования.* – СПб., 2001. - С.404.
5. *Коллектив авторов консалтинговой компании БКГ. Виды конкурентных стратегий.* - М., 2002.

#### Түйін

Нарықтық экономика жағдайында жұмыс кәсіпорын бәсекелестік қабілетті бағалау қарастырылған. Кәсіпорындардың бәсекелік қабілетін көтеруде туындайтын түрлі мәселелер жан - жақты ашылған.

#### Summary

This article is devoted to the competitive level of enterprises in the marketing economy, mainly to the ways of increasing this level. This article gives information about the connection of company's strategy developments and marketing economy.

# МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕТТЕУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

---

## ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ КАЗАХСТАНА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

**А.Н. Дауренбекова -**  
*д.э.н., профессор КазНПУ им.Абая*

Современный этап развития индустриально – инновационной политики Казахстана характеризуется, с одной стороны, осмыслением причин и результатов мирового финансово - экономического кризиса 2007-2009гг., а с другой стороны формированием основ постиндустриальной экономики и повышением ее конкурентоспособности. Кризисные явления в мировой экономике в очередной раз, определили небольшую жизнеспособность инновационной составляющей экономической среды. Она не сводится к отдельному научному открытию или изобретению, а представляет собой целый сегмент экономики, имеющий свою инфраструктуру, институты развития, сложные внутрисистемные коммуникации и нуждающийся в серьезной поддержке со стороны государства.

Национальные интересы республики требуют обеспечения условий комплексной безопасности в вопросах реализации инновационной политики по всему спектру. Казахстану необходимо действовать без промедлений во избежание нарастания технологической пропасти, безнадежного отставания от конкурентов и роста зависимости. Тем более что в республике имеется благоприятный инновационный климат и активно формируется соответствующая инфраструктура.

Поэтому становление в первой половине XXI века постиндустриального технологического уклада в условиях формирования глобального инновационно – технологического пространства определили современную государственную экономическую политику Республики Казахстан, нацеленную на достижение устойчивого динамического развития страны путем диверсификации отраслей экономики и отхода от сырьевой направленности развития. Производство конкурентоспособных и экспортоориентированных товаров - работ и услуг в обрабатывающей промышленности и сфере услуг - является главным предметом государственной индустриально-инновационной политики.

В Казахстане наблюдается спад активности предприятий в сфере создания и распространения инноваций. По оценкам Агентства РК по статистике на 1 января 2010 г. удельный вес инновационно - активных предприятий в республике составил 3,9% от общего количества респондентов (10096 единиц), тогда как в 2008 г.- 4%, в 2007 г. - 4,8%, в

2006г. - 4,8%, в 2005 г. – 3,4%, в 2004 г. - 2,3%, в 2003 г. - 2,1% [1] как видно из приведенных данных, если до 2006г. мы имели некоторый рост показателя инновационной активности, то в 2007 г.- уровень активности не изменился, а по итогам 2008-2009гг. наблюдается сокращение показателя инновационной активности хозяйствующих субъектов республики. Для сравнения, удельный вес инновационно-активных предприятий в России в 2008 г. составляет -13 % [2], в странах Восточной Европы – до 40 % (Румыния – 28%, Словения -32%, Польша – 38%) в странах ОЭСР - около 50% [3].

Если рассматривать отраслевой разрез производственной инновационной продукции республики, то на 1.01.2010 г. лидировала обрабатывающая промышленность – 68,95 %, вторую позицию занимала горнодобывающая промышленность и разработка карьеров -29,04 %, на третьем месте находится строительство -1,75 %, а замыкает сельское хозяйство – 0,26 % [1].

В региональном разрезе в инновационном развитии лидируют: г. Алматы - 6,7% инновационной активности, Карагандинская область - 6,2%, Восточно-Казахстанская - 5,9%. Среди отстающих выделяются: Акмолинская область - 1,2%, Алматинская - 1,4%, Мангистауская - 1,4% Костанайская - 1,5%, Кызылординская - 1,5% . При этом, если в 2008 г. среди предприятий, занимающихся инновационной деятельностью максимальный объем произведенной продукции приходился на металлургию (84,4% всей произведенной инновационной продукции РК), то на 01.01.2010г. лидировала обрабатывающая промышленность - 68,95%.

На основе зарубежного опыта ясно, что ни в одной стране мира инновационная система не была сформирована рынком, частным сектором самостоятельно. Во всех странах для повышения конкурентоспособности национальной экономики государство играет ведущую роль на основе системного подхода в создании инновационной экономики с социальным уклоном.

При этом необходимо отметить, что казахстанские предприятия в сфере инновационной деятельности в основном выбрали, «догоняющую» стратегию, что свидетельствует об их инновационной невосприимчивости. «Догоняющая» стратегия предполагают имитацию иностранных технологий, копирование продуктов и их массовое производство. Так, из всей реализованной в Казахстане инновационной продукции на 01.01.2010 г. на сумму 82597,4 млн. тенге, продукция, вновь внедренная, или подвергшаяся значительным технологическим изменениям составила 88,9 %, при этом доля действительно принципиально новой продукции остается неизвестной. Если сравнить с предыдущими годами, то доля продукции вновь внедренной или подвергшейся значительным технологическим изменениям менялось следующим образом: 2003 г. – 14,1%, 2004 г.-28,6 %, 2005 г. -36,7 %, 2006 г. - 56,7 %, 2007 г. – 70,6%, 2008 г. – 80,4 % т.е. устойчивая тенденция роста налицо [1]. Для устранения таких негативных тенденций в инновационной

деятельности предприятий Казахстана, - по нашему глубокому убеждению, необходимо формирование действенного механизма, обеспечивающего баланс конкуренции и кооперации усилий экономических агентов при непосредственной роли государства, которым является становление национальной инновационной системы (НИС).

Впервые концепция НИС привлекла внимание ученых разных стран в конце XX века, когда необходимо было объяснить источник японского технологического прорыва (К.Фримэн, Р. Нэльсон, Н. Розенберг, Б.Лундвалл и др). Наиболее близким к содержанию явилось определение данное Организацией экономического сотрудничества (ОЭСР) в 1987 году. В качестве национальной инновационной системы поднималась совокупность институтов относящихся к частному и государственному секторам, которые индивидуально и во взаимодействии друг с другом обуславливают развитие и распространение новых технологий, создавая основу для формирования и реализации инновационной политики правительства[4]. НИС имеет в своем составе следующие основные элементы:

- 1) инновационная инфраструктура;
- 2) финансовая инфраструктура;
- 3) научный потенциал;
- 4) бизнес.

Инновационная инфраструктура предполагает организацию технопарков, инновационных центров, трансферта технологий и др. финансовую инфраструктуру представляют банковские институты, венчурные фонды и и.т.д.; научный потенциал – научно-исследовательские институты, вузы, научные центры при вузах и т.д. Бизнес, участвующий в национальной инновационной системе может быть как крупным, так и малым, как государственным, так и частным.

Государство, формируя свою национальную инновационную систему должно работать в следующих направлениях:

- определение научно- технологических приоритетов:
- разработка механизмов инновационного развития:
- проведение прогноза технологического развития и формирование благоприятной экономической и правовой среды:
- развитие инструментов косвенного стимулирования инновационного развития;
- участие в развитии инновационной инфраструктуры;
- развитие исследований и разработок;
- совершенствование системы образования;
- стимулирование партнерства науки с частным капиталом.

В Республике Казахстан 8 июля 2004 года на заседании Правительства РК был рассмотрен, подготовленный Министерством индустрии и торговли, вопрос «О формировании национальной инновационной системы». В Государственной программе по формированию и развитию национальной

инновационной системы Республики Казахстан на 2005 – 2015 годы, разработанной по итогам заседания Правительства Республики Казахстан, отмечается, что в 90-е годы XX века в Казахстане произошло резкое сокращение исследований на стратегически важных направлениях научно-технологического развития, падение престижа ученого и востребованности научных результатов, снижение инновационной активности предприятий, отток за рубеж специалистов и интеллектуальной собственности, что привело к ослаблению научно-технологического потенциала, деградации наукоемких производств. Отсутствие комплексного системного подхода к управлению инновационными процессами сдерживает развитие инновационного потенциала страны, не позволяет правильно обозначить приоритеты его дальнейшего развития. В Республике Казахстан сложилась закрытая научно – технологическая система, которая не направлена на коммерциализацию знаний, и по существу выступает сдерживающим фактором в дальнейшем развитии страны.

В этой связи, согласно Государственной программе по формированию и развитию Национальной инновационной системы Республики Казахстан на 2005-2015 годы, Национальную инновационную систему Казахстана решено формировать по следующим этапам:

1. 2005-2007 гг – формирование НИС с активным участием государства:

2. 2008-2010 гг – совершенствование механизмов взаимодействия и функционирования элементов НИС;

3. 2011 – 2015 гг – устойчивое развитие НИС с уменьшением доли государственных расходов и ростом частных инвестиций.

Определяют стратегические приоритеты развития национальной инновационной системы Республики Казахстан на основе активизации ключевых ее компонентов. В качестве первого компонента исследован научный потенциал РК, который функционирует в сложных условиях новой фазы развития науки-«технонауки». При помощи экономико-математического моделирования исследовалось влияние различных показателей качества человеческого капитала (затраты на научно-исследовательские. и опытно- конструкторские работы (НИОКР) в расчете на душу населения; численность персонала, занятого исследованиями и разработками; фондовооруженность занятых в научной сфере; удельный вес специалистов высшей квалификации (докторов и кандидатов наук) в общей численности специалистов- исследователей; количество патентов; удельный вес фундаментальных исследований в общем объеме научно-технических работ; удельный вес прикладных исследований в общем объеме научно-технических работ) на инновационную активность казахстанской экономики.

Разработаны концептуальные механизмы инновационной модернизации экономики Республики Казахстан на основе гармонизации законодательно-правовой базы и механизма альтернативных источников



инвестирования инновационной деятельности РК. Определены «окна возможностей» для казахстанской экономики с учетом уровня входного барьера в различных фазах жизненного цикла технологии. Обоснована необходимость интеграции Казахстана в мировую инновационную систему путем реализации Межгосударственной целевой программы инновационного сотрудничества государств-участников СНГ на период до 2020 года. Межгосударственное инновационное пространство будет содействовать в предоставлении каждому государству - участнику СНГ равных возможностей в совместном использовании их научно-технологических и инновационных потенциалов, доступе на рынки научно-технологической и инновационной продукции, а также формировании общего рынка высокотехнологичных товаров и услуг стран Содружества.

Произведенный экономико-математический анализ влияния различных показателей качества человеческого капитала на инновационную активность казахстанской экономики выявил необходимость разработки механизма повышения инновационности научно-образовательной сферы РК. Данный механизм основан на возвышении роли университетов в генерации научно-технических знаний, оптимизации схемы финансирования научных проектов, трансформации технических вузов в инновационные (исследовательские), использовании потенциала студентов и выпускников вузов, изменении отношений ученых к своей деятельности, позиционировании вуза в качестве «предпринимательского».

Действительно, в условиях нового технологического порядка, где доминируют высокотехнологичные и наукоемкие производства, основным механизмом является становление национальной инновационной системы, включающей создание новой инновационной инфраструктуры, формирование научного потенциала и образовательной системы, направленных на решение приоритетных проблем кардинального повышения конкурентоспособности национальных экономик. А также: уточнение приоритетов деятельности структур, отбор кадров с высоким уровнем квалификации и креативности, мотивация творческих кадров с высоким уровнем потребностей, исключение назначения на руководящие позиции по принципу связей и родственных отношений, обеспечение прозрачности деятельности, системы контроля и мониторинга.

*1. Агентство РК по статистике научно – техническая деятельность в Республике Казахстан в 2009. [http://www. Stat.kz](http://www.Stat.kz)*

*2. Тезисы выступления Министра экономического развития Российской Федерации Э.С.Набиуллиной на Пленарном заседании Первого Международного форума по научно – технологиям. 3 декабря 2008 г – Москва ЦВК «Экспоцентр, 2008: [http://www. eonomy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru)*

3.Тычинский А.В. Управление инновационной деятельности компаний: современные подходы, алгоритмы, опыт – Таганрог, 2006. - С. 16.

4. Freeman. *Technology Policy and Economic Performance* – London: Pinter Publisfers, 1997. – p.31.

### Түйін

Мақалада Қазақстанның инновациялық даму болашағымен мәселелері қарастырылған. Мақалада Қазақстан Республикасының инновациялық жүйесінің қалыптасуымен дамуына арналған 2002-2015ж. мемлекеттік бағдарлама бойынша инновацияның дамуымен қалыптасуы қарастырылған.

### Summary

In article problems and prospects of innovative development of Kazakhstan are considered. Elements of national innovative system and stages of realization of a government program on formation and development of national and innovative system of Republic Kazakhstan for 2002-2015 are considered.

## **ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ БАЗА В СФЕРЕ ИНВЕСТИЦИЙ В КАЗАХСТАНЕ**

**Л.Т. Бижигитова -**

*к.э.н., ст.преп. кафедры «Менеджмент»*

Законодательная база инвестиционной деятельности представляет собой систему законов, определяющих конституционные, общерегулирующие и специальные отношения в сфере инвестиций. Система законодательного регулирования инвестиционной деятельности состоит из совокупности взаимодополняющих друг друга законов, включая основной закон страны – Конституцию, гражданское, таможенное и налоговое законодательство, законы, указы Президента Республики Казахстан и другие нормативно-правовые акты, регулирующие вопросы предпринимательской и хозяйственной деятельности, нормативные акты о земле, о приватизации, о недрах и недропользовании, о нефти, о банках и банковской деятельности, о страховании и т.д.

Однако основным родовым законом, регулирующим отношения государства и инвесторов, является Закон Республики Казахстан от 8 января 2003 года №373-ІІ «Об инвестициях».

Интересным является изучение законодательной базы инвестиционной деятельности в Казахстане в историческом аспекте. До принятия Закона РК «Об инвестициях», инвестиционный процесс регулировался Законом РК «Об иностранных инвестициях» 1994 года и Законом РК «О государственной поддержке прямых инвестиций» 1997 года.

Закон «Об иностранных инвестициях» обеспечил юридическую и экономическую основу для привлечения иностранных инвестиций. Принятие данного закона было важным шагом для снижения политических рисков иностранных инвесторов в Казахстане и, таким образом, создания более благоприятного инвестиционного климата в стране. Наиболее важные положения закона предоставили иностранным инвесторам гарантии и право на защиту в соответствии с казахстанским законодательством. В частности, данный закон давал гарантии от изменений законодательства, ухудшающих положение инвестора в течение 10 лет с момента осуществления инвестиций, гарантии от экспроприации и незаконных действий государственных органов и должностных лиц, также предоставлял право на компенсацию ущерба в результате вооруженного конфликта, на свободное использование инвестиционного дохода, свободное осуществление расчетов в иностранной валюте, решение споров в судах Казахстана или международных арбитражных судах. В то же время, этот закон установил преференциальный режим для иностранных инвесторов в ущерб отечественным.

Инвестиционный режим, существовавший в Казахстане в первой половине 1990-х годов способствовал притоку большей части инвестиций в добывающие отрасли промышленности и, в частности, в нефтегазовый сектор. Это могло привести к обострению сырьевой направленности и увеличению зависимости экономики страны от внешних рынков. В этой связи в 1997 году принят Закон РК «О государственной поддержке прямых инвестиций», направленный на стимулирование наиболее важных для развития страны производств. Согласно данному Закону инвесторам могли быть предоставлены условия льготного налогового и таможенного обложения в течение 5 лет при осуществлении инвестиций в следующие приоритетные секторы экономики Казахстана: производственная инфраструктура, обрабатывающая промышленность, объекты г. Астаны, жилье, социальная сфера, туризм и сельское хозяйство.

Указанные законы об инвестициях были приняты в наиболее сложные годы для казахстанской экономики. На тот момент они выполнили свою задачу по привлечению инвестиций и регулированию отношений между участниками инвестиционного процесса. Однако, с переходом экономики страны на новый уровень развития и совершенствования правового поля экономической деятельности в целом, назрела необходимость принятия нового Закона «Об инвестициях». Основными целями разработки данного закона стали:

подтверждение приверженности курсу по стимулированию и государственной поддержке привлечения инвестиций в приоритетные секторы экономики;

приведение инвестиционного законодательства в соответствие с новым Налоговым кодексом, который вступил в силу в 2002 году;

обеспечение равных условий для иностранных и отечественных инвесторов;

совершенствование системы государственной поддержки инвестиций с целью ее упрощения и обеспечения транспарентности процесса заключения инвестиционных контрактов.

С принятием нового Закона «Об инвестициях», законы «Об иностранных инвестициях» и «О государственной поддержке прямых инвестиций» утратили силу.

В Законе «Об инвестициях» были сохранены все оправдавшие себя и положительно зарекомендовавшие положения предыдущего законодательства об инвестициях, учтен международный опыт стимулирования и поддержки инвестиций. В ходе его разработки и обсуждения, он выносился на рассмотрение рабочей группы по вопросам законодательства Совета иностранных инвесторов при Президенте Республики Казахстан, Американской торговой палаты, Европейской бизнес ассоциации Казахстана, Международного валютного фонда, Форума предпринимателей, Ассоциации отечественных предпринимателей, ЮСАИД, ОАО «Кегок», Ассоциации банков, Конфедерации работодателей, Международного центра по налогам и инвестициям, Ассоциации утвержденных инвесторов, компаний «Артур Андерсен», «Эрнст энд Янг», «Прайс Уотерхауз/Куперс энд Лайбрант».

Принципиально новым шагом в части обеспечения одной из главных задач данного закона – равенства отечественных и иностранных инвесторов – стало новое определение инвестора. В новом законе нет деления на отечественных и иностранных, для них предусмотрены равные гарантии и преференции. Равенство иностранных и отечественных инвесторов закреплено при предоставлении гарантии от реквизиции и национализации, гарантии при осуществлении проверок государственными органами, при разрешении инвестиционных споров, при использовании доходов, а также возмещении вреда, причиненного действиями государственных органов и должностных лиц.

Вторым существенным шагом явилось усовершенствование понятия инвестиций. Теперь в данное понятие входят все виды имущества, включая предметы лизинга, а также права на них, вкладываемые инвестором в фиксированные активы казахстанского юридического лица и используемые для получения дохода. Еще одним новшеством является определение в качестве инвестиций только тех вложений, которые осуществляются в фиксированные активы казахстанского юридического лица, что позволит более четко отслеживать применение инвесторами предоставляемых льгот и гарантий.

Также особо следует отметить о совершенствовании в новом законе механизма разрешения инвестиционных споров. Теперь к инвестиционным спорам отнесены только те споры, которые вытекают из договорных отношений государства и инвестора. Законом «Об инвестициях»

предусмотрено разрешение таких споров путем переговоров, в судебных органах Республики Казахстан, а также международных арбитражах.

В новом законе сохраняется принцип льготирования приоритетных для государства видов деятельности путем предоставления инвестиционных преференций. В сравнении с прежним законодательством в новом законе более четко определены процедурные моменты предоставления инвестиционных преференций; конкретизирован перечень представляемых инвесторами документов; сроки предоставления и рассмотрения заявок, заключения контрактов сокращены более чем в 3 раза; четко определен порядок получения информации от заинтересованных государственных органов. В то же время при заключении контракта существует обязательная экспертиза инвестиционного проекта, где определяется его приоритетность, влияние на развитие приоритетной отрасли экономики, а также определяется бюджетная эффективность реализации данного инвестиционного проекта и экономический эффект для государства. Перечень приоритетных видов деятельности будет согласовываться не только на уровне министерств и ведомств, но и с акиматами областей. Эти изменения призваны обеспечить транспарентность процесса предоставления инвестиционных преференций, стимулированию инвестиций и формированию благоприятного инвестиционного климата.

Таким образом, в новом законе сохранен основной принцип предоставления инвестиционных преференций – стимулирование приоритетных и наиболее важных для развития государства производств, и в то же время усовершенствованы процедуры предоставления инвестиционных льгот. Это является существенным моментом, так как механизм государственной поддержки инвестиций в приоритетные отрасли оправдал себя. Развитие приоритетных отраслей в значительной степени способствует обеспечению независимости нашей страны от внешних рынков и избежания сырьевой направленности экономики.

За период 1997-2004 годы заключено 422 контракта на предоставление налоговых льгот и преференций инвесторам, осуществляющим инвестиционную деятельность в приоритетных секторах. В настоящее время число действующих контрактов составляет 227 с общей суммой заявленных инвестиций в основной капитал 2,243 млрд. долл. США. Из общего количества контрактов по 120 сроки действия налоговых льгот и преференций завершены. Ввиду неисполнения инвесторами взятых на себя обязательств досрочно прекращены действия 75 контрактов.

В 2003 году в, соответствии с новыми положениями законодательства, заключено 64 контракта, из которых 41 контракт – в обрабатывающей промышленности, 4 – в отраслях сельского хозяйства, 9 – в сфере производства и распределения электроэнергии и горячей воды, 4 – в строительстве, 4 – в сфере транспорта, а также 2 – в сфере предоставления социальных услуг. Общий объем заявленных инвестиций в основной капитал

по заключенным контрактам в 2003 году составляет 338,5 млн.долл. В ходе реализации инвестиционных проектов инвесторы обязались создать 4240 новых рабочих мест, из которых не менее 90% для казахстанских кадров.

Институциональная база инвестиционной деятельности в Казахстане представлена специальным государственным органом в сфере инвестиций, который за годы независимости претерпел ряд преобразований. В 1996 году Указом Главы государства создан Государственный комитет по инвестициям. Этот центральный исполнительный орган уполномочивался выполнять функции государственного управления и контроля в сфере прямых инвестиций. В 1999 году он преобразован в Агентство по инвестициям, которое представляло страну перед инвесторами и осуществляло государственную поддержку прямых инвестиций в приоритетные секторы экономики. Оно также было рабочим органом правительства страны по предоставлению прав недропользования и единственным органом по заключению контрактов с недропользователями.

В декабре 2000 года Указом Президента Республики Казахстан Агентство было упразднено с передачей функций и полномочий Министерству иностранных дел, а в области недропользования – Министерству энергетики и минеральных ресурсов. Однако передача МИДу не присущих ему функций в области предоставления льгот и преференций по приоритетным инвестиционным проектам предопределила дальнейшую реорганизацию органа по инвестициям. Указом Президента Республики Казахстан от 28 августа 2002 года функции и полномочия в области государственной поддержки прямых инвестиций переданы Министерству индустрии и торговли. В структуре МИТ был образован Комитет по инвестициям.

Комитет по инвестициям Министерства индустрии и торговли является ведомством, осуществляющим в соответствии с законодательством специальные исполнительные и контрольно-надзорные функции, а также межотраслевую координацию в сфере государственной поддержки инвестиций в Республике Казахстан.

Согласно Положению о Комитете по инвестициям, утвержденному постановлением Правительства от 18 ноября 2002 года, его основными задачами являются координация деятельности государственных органов по работе с инвесторами; обеспечение деятельности Совета иностранных инвесторов при Президенте Республики Казахстан; содействие привлечению финансовых ресурсов для реализации государственных программ и приоритетных проектов; создание эффективной системы взаимодействия с инвесторами, содействие в обеспечении соблюдения гарантий, установленных законодательством Республики Казахстан, а также в защите законных прав и интересов инвесторов. Кроме того, одной из наиболее важных задач Комитета по инвестициям является создание правовых и иных условий, способствующих привлечению инвестиций, разработка и реализация мер по улучшению инвестиционного климата в стране.

1. Ахметов К.Е. Проблемы инвестиционной активности // Аль-Пари. 2009. - № 7. - С. 26 - 36.
2. Болатов Е.А. Структурные преобразования промышленности // Транзитная экономика. 2007. - № 2. - С. 38-43.
3. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. - Киев: Ника, Эльга-центр, 2001.
4. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: Учеб. пособие. -М.: Финансы и статистика, 2002.

## **КАЧЕСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ КАК ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА**

**М.А. Канабекова** - к.э.н.  
кафедра «Экономика и бизнес»

Основой образования будущего является обеспечение и гарантия постоянного качества образования, от которого зависит конкурентоспособность как организаций образования, так и в целом национальной системы образования.

Для вузов качество подготовки специалистов было и есть первостепенной задачей профессорско-преподавательского состава. В своих программных документах ЮНЕСКО отмечает, что «возрастание роли высшего образования идет параллельно с ростом требований к его качеству».

Качество интеллектуальных ресурсов и, прежде всего, качество подготовки специалистов с высшим образованием, способных решать самые сложные задачи во всех сферах науки, техники, технологий и общественной практики, выдвинулось в число первоочередных национальных проблем во всех странах. Таким образом, повышение качества образования, в первую очередь, высшего, является ключевой задачей, а для Казахстана - еще и актуальнейшей.

Повышение качества образовательных услуг, а также стратегия развития вузов предъявляют серьезные требования к их ресурсному обеспечению. Это относится в первую очередь к таким аспектам как подготовка магистров. Кандидатов, докторов наук, оснащение вуза современной техникой, достижение высоких результатов в науке. Для реализации этих требований приоритетное финансирование. Конкурентоспособными на казахстанском рынке образовательных услуг являются вузы, обладающие высококвалифицированным штатным профессорско-преподавательским персоналом, хорошей материально-технической базой, условиями для занятия наукой, творческого развития.

В конкурентных условиях необходимо воспитать новое поколение талантливых и способных предпринимателей, бизнесменов и менеджеров,

свободно ориентирующихся на внутреннем и международном рынках. Качественное развитие рынка образовательных услуг является определяющим фактором экономического развития страны, так как способствует повышению эффективности производства.

Слово "качество" широко используется в быту, деловом общении, в прикладных и теоретических научных работах. Интуитивно смысл употребления этого слова понятен любому грамотному человеку. Но тем не менее анализ литературы, исследования показывают, что понятие «качество» не имеет однозначного смысла и требует дальнейшего обсуждения. В качестве философской категории «качество» еще рассматривалось Аристотелем, Гегелем, которые связывали его суть с бытием объекта. По мнению Э.Деминга, К.Исикавы, Джурана и др. известных специалистов в области менеджмента качества смысл «качества» рассматривается в 2-х направлениях: первое – это производство такой продукции или оказание такой услуги, характеристики которых удовлетворяют конкретным требованиям, имеющим численное значение; второе – степень удовлетворения ожиданий потребителя при применении или использовании данной продукции или услуги. Различные подходы к определению качества чаще всего основаны на таких идеях, как удовлетворение потребителей, пригодность для использования или превосходный уровень. Определение понятия качества также зависит от того, что и кем оценивается, какие критерии или индикаторы выделяются, какие обозначаются перспективы, с какой целью.

Анализируя понятие "качество образования" западные ученые выделяют три основных подхода: объективистский, релятивистский и концепцию развития. В рамках объективистского подхода наиболее важными в понимании качества являются возможность объективных измерений и сравнимость результатов оценки качества различных курсов, учреждений и т.п. Данные, полученные в ходе оценивания, являются показателями не только одного учебного заведения, но дают также сравнительную картину по отношению к другим вузам. Этот подход предполагает анализ качества, связанный с характеристиками "ввода" и "вывода" образовательной системы. Основными показателями "ввода" системы являются профессиональный уровень преподавателей, степень технической оснащенности института (включая компьютеры и библиотеки), уровень знаний студентов, поступивших в институт и др. Типичными индикаторами "вывода" - рейтинг студентов, возможность получения дальнейшего образования, трудоустройство и т. п.

Сущность релятивистского подхода может быть лучше отражена не в том, что он утверждает, а в том, что в нем отрицается. Основная идея этого подхода состоит в отсутствии абсолютных критериев, при использовании которых можно было бы оценить любые действия. Практические реализации релятивистского подхода связаны с оцениванием "соответствия цели".



Слово развитие является ключевым словом в подходе - концепция развития. Если релятивистский и объективистский подходы относятся к уровню внешней оценки качества образовательного процесса, то концепция развития - к уровню внутренней оценки деятельности высшего учебного заведения (преподавательский состав и студенты, обучающиеся в данном институте или университете). Это, однако, не означает, что данная концепция исключает внешнюю оценку качества. Если предыдущие подходы оценивают прошлый опыт работы высшего учебного учреждения, то концепция развития ориентирована на усовершенствование качества образовательного процесса в настоящий период времени, т. е. имеет созидательный характер.

Измерения на основе объективистской и релятивистской концепций оценивают качество работы образовательных учреждений в целом или управленческую политику института или используются как инструмент в процедурах распределения национальных ресурсов. В основе концепции развития лежит деятельность по усовершенствованию учебных программ.

Делая обзор по определению качества, можно отметить, что достижение конкретных образовательных целей является характерным элементом качества. Достижение практических целей эквивалентно степени качества конечного "продукта". Согласно данной концепции качество может быть отнесено к релятивистскому подходу; отдельно подчеркивается, что качество является многомерным понятием. Применительно к целям, это положение можно переформулировать так: качество измеряется относительно множества различных целей, стоящих перед участниками образовательного процесса.

На наш взгляд «качество» сложная социально-экономическая категория, раскрывающаяся через множество различных определений и подходов. Исходя из вышеизложенного, мы понимаем «качество» как категорию, определяющую суть объекта (продукции или услуги (в т.ч. образовательной)) и степень полезности его в удовлетворении человеческих потребностей, т.е. качество образования конкретного индивида - это его совокупность способностей, знаний и умений, обуславливающих его пригодность удовлетворять потребностям общества (через интересы конкретного работодателя) в соответствии с полученной специальностью.

Оценивание качества образовательного пространства является коллективным и многофакторным процессом, цель которого не только оценивание, но и контроль системы стандартов, отслеживание изменений и новшеств. Процесс оценивания должен быть очевидным, основанным на реальных явлениях и фактах, касающихся работы конкретных институтов и образовательных учреждений.

Следовательно, систему качества в высшем образовании можно рассматривать как:

- специальный процесс, направленный на положительный результат на "выходе";

- соответствие целям, что обозначает выполнение запросов, требований и ожиданий потребителей;
- результат капиталовложений;
- процесс усовершенствования в рамках образовательного процесса;
- трансформации, обозначающие изменения в совершенствовании, предоставлении возможностей для студентов или в развитии новых знаний.

Понимая под качеством образования качество функционирования системы образования, некоторые специалисты вместе с тем трактуют его как достижение обучающимися заданного (нормативного) уровня подготовленности. Отсюда одну из основных проблем высшего образования разработчики современной государственной политики Казахстана в области образования связывают с необходимостью достижения и превышения требований государственных образовательных стандартов высшего профессионального образования. Более того, завершенность процесса стандартизации в вузах напрямую связывают с сертификацией соответствия предоставляемых образовательных услуг указанным государственным стандартам. Тем самым состояние образовательного процесса пытаются оценивать, опираясь только на результаты этого процесса.

Подтверждением приверженности этому методическому несоответствию служат закладываемые в концепцию создания комплексной системы управления качеством подготовки специалистов. Ее построение связывается с решением трех взаимосвязанных задач:

- формирование эталона качества;
- сравнение достигнутого уровня подготовки с эталоном и на этой основе оценка качества;
- выработка управляющих воздействий с целью минимизации обнаруженных отклонений.

Как видно, и в этом случае оценка качества системы управления образованием производится основе представлений об эталоне качества подготовки специалиста.

Если рассматривать процесс образования как своеобразное «производство», которое предназначено для «изготовления» специалиста из абитуриента вместе с «предметом труда», «средствами труда» и остальными атрибутами необходимо рассматривать и технологию образования. Иначе говоря, оценка конкретной образовательной структуры должна проводиться не только по результатам оценки степени подготовленности выпускаемых ею специалистов как конечного результата образовательной услуги, но и на основании оценки образовательного процесса в этой структуре как такового.

Анализируя различные трактовки понятия качества, мы отмечаем наиболее важные для обоснования нашего подхода характеристики:

- взаимосвязь с целями функционирования образовательной системы;
- многомерность и многофакторность определения качества;

- зависимость в определении качества от различных точек зрения, аспектов рассмотрения образовательной системы и т. д.

При обсуждении проблем качества образования говорят об оценивании, контроле, мониторинге, обеспечении качества и др. Для уяснения использования этой терминологии рассмотрим кратко англоязычные термины и их русские эквиваленты.

Контроль качества (quality control) - применяется для обозначения, как правило, внешних процедур оценки качества, ориентированных на достижение некоторого ожидаемого уровня качества.

Мониторинг качества (quality monitoring) - подразумевает процессы непосредственной оценки или отслеживания тех или иных критериев или индикаторов качества, определяет "уровень" качества, связан также с оценкой эффективности материальных вложений.

В англоязычных публикациях по проблемам качества высшего образования наиболее широко используется термин "quality assessment", который означает систему оценивания качества в широком смысле - как внешнего, так и внутреннего оценивания, включающую ряд этапов (этапы планирования, собственно оценки или мониторинга, анализа и т. д.). Более узкие процедуры оценивания обозначаются так же терминами quality evaluation, quality audit, quality judgement и др.

В Европе также часто употребляется термин quality assurance, который можно перевести как обеспечение качества или уверенность в качестве. Система обеспечения качества, помимо этапов, связанных с оцениваем, включает также этапы поиска и принятия решений по усовершенствованию и этапы их внедрения. Наиболее важными характеристиками системы обеспечения качества являются ее цикличность и направленность на усовершенствование.

Из истории эволюции механизмов управления качеством хорошо известно, что они неуклонно перемещались с последних стадий производства продукции (оказания услуг) на более ранние.

Вначале это был просто контроль уже готовой продукции. Особенностью этого подхода было то, что производственный процесс был уже завершен и механизмом регулирования в принципе могла быть только выбраковка, т.е. отделение годных изделий от признанных по результатам контроля несоответствующим установленным требованиям.

Низкая эффективность такого механизма очевидна. Поэтому в дальнейшем в управление качеством стали вовлекать более ранние стадии - управление качеством в ходе производства продукции ( в ходе реализации услуги) и далее - вплоть до управления на стадиях маркетинга и разработки того, простое подтверждение соответствия отдельных образцов продукции установленным требованиям (что происходит, в частности, при сертификации продукции и услуг) перестало рассматриваться как подтверждение устойчиво-хорошего качества всей производимой продукции.

Вопросы обеспечения надлежащего качества продукции и услуг были актуальны во все времена, но особую остроту они приобрели в период развития рыночных отношений, когда возникла необходимость выпуска конкурентоспособной продукции. С XX века стало формироваться новое направление прикладной науки, связанное с формированием управления качеством.(таблица № 1)

**Таблица 1 - Хронология развития подходов к управлению качеством**

Период	Содержание этапа
20-е годы	Разработка дефектных изделий (массовое производство, устойчивый спрос, ненасыщенный рынок)
30-40-е годы	Визуальный контроль поступающих материалов, межоперационный контроль. Внедрение статистических методов контроля.
50-60-е годы	Анализ причин возникновения дефектов, ориентация на потребности рынка, совершенствование организации производства.
70-80-е годы	Интегрированный контроль качества, охватывающий все этапы жизненного цикла
90-е годы	Комплексный подход к управлению качеством. Обеспечение качества становится стратегией качества.

Источник : Качалов В.А. Сертификация систем менеджмента качества. Проблемы, опыт перспективы. – М.:ИздАТ,2002 г.

Сертификат соответствия на продукцию воспринимается сегодня за рубежом лишь как показатель технических возможностей предприятия. Что же касается гарантии устойчивости качественных показателей у всей партии товара, то таковой сегодня во всем мире признается наличие у производителя продукции или услуг специальной системы менеджмента качества, отвечающей международно признанным требованиям TQM (Total Quality Menegment) . По сути дела, TQM интегрирует то лучшее, что было накоплено за предыдущие периоды. В первую очередь в этих случаях говорят о семействе международных счетов, принятых международной организацией по стандартизации (ИСО) еще в 1987 г., получивших название стандартов ИСО серии 9000, ставших основой и методологией менеджмента качества, хотя известны и другие системы требований.

Отметим, что к аналогичным заключениям приходит все больше руководителей зарубежных вузов. Свидетельством тому является тот факт, что только одним органом по сертификации систем качества (Германия) по состоянию на середину 1998г. Было выдано уже 74 сертификата соответствия требованиям международных стандартов ИСО серии 9000 на системы качества учреждений, действующим в сфере образования и воспитания.

Несмотря на относительно небольшое их число, следует отметить, что темп прироста сертификатов в этой области более чем в полтора раза превосходит средний темп прироста сертификатов по всем отраслям и составил в 2005 г. около 80%.

Проблемами обеспечения качества подготовки специалистов в вузах занимались и продолжают заниматься в Казахстане. В последние годы наша республика с точки зрения развития систем менеджмента качества проходит путь познания международного опыта. «Индустрии менеджмента качества» существуют сейчас во всех без исключения развитых странах мира, как в сфере производства продукции, так и сфере образования. Становится очевидным, что для создания и развития такой индустрии в Казахстане необходимы согласованные действия организаций, способных обеспечивать развитие методологии и конкретных технологий менеджмента и основную роль в этом процессе должна играть высшая школа Казахстана.

1. *Реформа и развитие высшего образования. ЮНЕСКО, Париж 1995.*
2. *Deming W.E. Out of the Crisis.- Cambridge, MA:Massachusetts Institute of Technology, Center for Advanced Engineering Study,1988.*
3. *Ishikawa K. What is Total Quality Control? The Japanese Way. Englewood Cliffs.- NJ: Prentisce-Hall Lnc.,1985. p.44-45.*
4. *Juran J., Gryna F. Juran,s Quality Control Handbook. – New York: Mc Graw – Hill book Co., 1988. p. 21.*
5. *Grosby Ph., Quality is free.- New York: McGraw – Hill book Co., 1979. p.11.*
6. *Прудковский Б.А. Перспективы создания экспертных обучающих и оценочных систем для высшей школы // проблемы оценки качества подготовки специалистов на базе компьютерных технологий. - М.,2007.- 51.*
7. *Качалов В.А. Сертификация систем менеджмента качества. Проблемы, опыт перспективы. – М.:ИздАТ,2002.*
8. *Андреев С.С. Новая версия стандартов менеджмента качества ИСО 9000:2000 / Доклад на международной научно-практической конференции «TQM - 2002». - Алматы, 2002.*
9. *Beccer G. Human Capital: a Theoretical and Empirical Analysis, with Spesial Reference to Education. – Chicago,1997. p.15.*

#### Түйін

Бәсеке жағдайында ішкі және халықаралық нарықтарда еркін бағдарланатын қабілетті кәсіпкерлер, бизнесмендер және менеджерлердің жаңа ұрпағын тәрбиелеу қажет. Білім беру қызметі нарығының сапалы дамуы елдің экономикалық дамуын анықтайтын фактор болып табылады, себебі өндіріс тиімділігін жоғарылатуға жағдай жасайды.

## Summary

The education system in Kazakhstan must become dynamically developing and capable to react in adequate way to increasing world processes of globalization and informatization. Innovative education, intensive scientific researches activity, close ties of education with industry and economics, global humanizations of education to the first plan of new demands in education. The actuality and choice of given theme is made due to the increasing of the competitions in the sphere of education, the tight demands on the side of customers to the quality of education services and entering Kazakhstan into the international educational space.

## **АНАЛИЗ КАЧЕСТВА ССУДНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ**

**К.А. Мадыханова -**

*к.э.н., и.о. доцента кафедры «Финансы»*

Качество ссудного портфеля казахстанских банков ухудшалось почти по всем отраслям экономики по мере замедления экономической активности. Как результат, кредитная активность банков остается низкой в виду объективного кредитного консерватизма, основными движущими факторами которого являются текущие убытки и сохраняющиеся оценки высоких кредитных рисков внутренних заемщиков.

По состоянию на 01.01.2010 года объем агрегированного портфеля казахстанских банков составил в абсолютном выражении 10 138,3 млрд.тенге, увеличившись с начала текущего года на 9,7%. При этом, несмотря на то, что в прошлом году был зафиксирован рост только на 2,5% за аналогичный период, основной эффект на динамику прироста в настоящем году оказала переоценка ссудного портфеля в иностранной валюте в результате девальвации тенге, доля которого в ссудном портфеле выросла за 2009 год с 52 до 60%. Без учета эффекта девальвации изменение ссудного портфеля незначительно.

В целом, кредитный консерватизм к началу 2010 года был присущ подавляющему большинству банков – разброс значений квартальных изменений ссудного портфеля банков, а значит, неоднородность стратегии банков на кредитном рынке заметно сократилась.

Реализация антикризисных мер по стабилизации экономики и финансового сектора, существенно не изменив общий уровень кредитования, вместе с тем, позволила поддержать кредитную активность и обеспечила рефинансирование большей части существующих заемщиков, особенно в строительном секторе и в ипотечном кредитовании. В частности, ипотечное жилищное кредитование и кредитование строительства в 2009 году обеспечивалось, главным образом, банками – агентами государственной

программы. В то же время, банки, не участвующие в программе, несмотря на значительно более низкий вклад в общие объемы кредитования, способны были за счет внутренних ресурсов увеличить ссудные портфели в сегментах ипотечного кредитования и кредитования строительства сопоставимыми с банками-агентами темпами. Более того, в условиях существенного сокращения рынка потребительского кредитования, банки не участвующие в государственной программе не только нарастили портфель потребительских кредитов, но и увеличили свою рыночную долю в условиях низкой конкуренции со стороны крупных и средних банков на этом сегменте рынка.

С другой стороны, наряду с замедлением кредитования внутренних отраслей экономики, в 2009 году продолжился рост кредитования нерезидентов (в том числе если исключить эффект переоценки в результате девальвации тенге), доля которого за год увеличилась с 16,6 до 19,3% в общем ссудном портфеле.

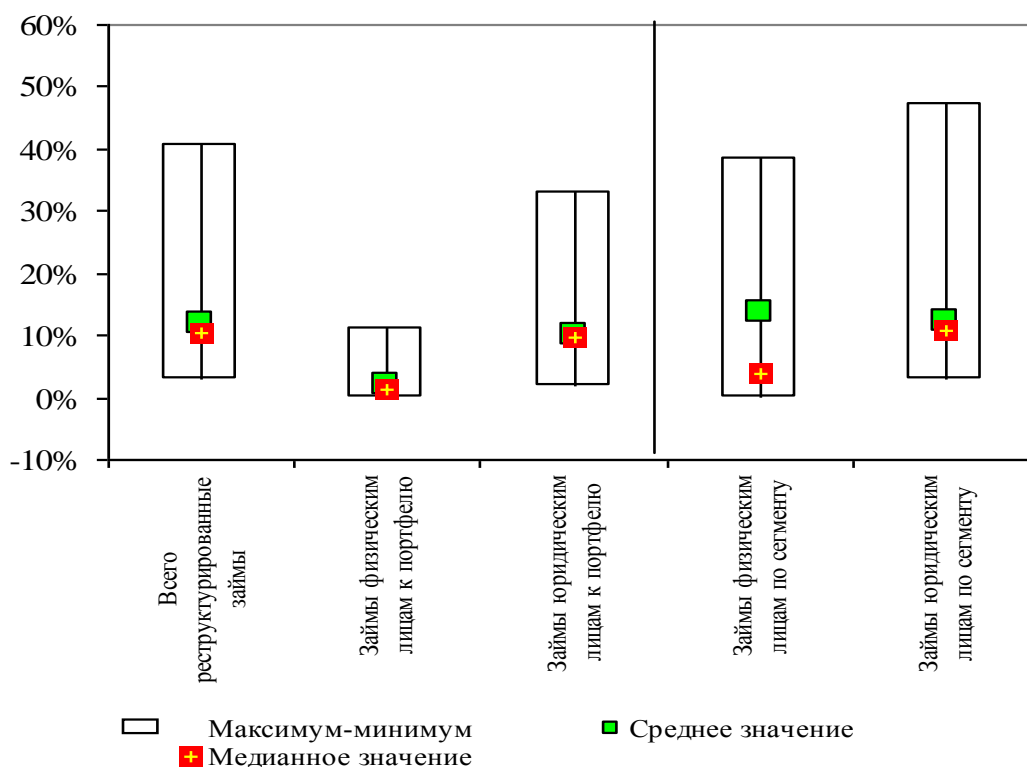
Показатели доли неработающих займов значительно превысили допустимые значения, принятые в общемировой практике. Анализ качества агрегированного ссудного портфеля банковской системы без учета банков, находящихся в процессе реструктуризации внешних обязательств, свидетельствует об относительно более умеренных кредитных рисках и неоднородности их распределения по отраслям экономики. Также объективно нельзя переоценивать масштаб эффекта девальвации тенге на рост проблемных активов, поскольку как население, так и предприятия независимо от отрасли испытывали снижение доходов и поступлений денежных средств, а также финансовых ресурсов от банков в результате более низкого внутреннего и внешнего спроса и замедления кредитования экономики.

Сомнительные займы 5 категории и безнадежные с учетом провизий по однородным кредитам (неработающие займы по методологии АФН) выросли на 01.01.2010 года более чем в 4,5 раза и составили порядка 35% от совокупного портфеля. Неработающие займы, рассчитанные согласно международной методологии как кредиты с просрочкой платежей свыше 90 дней, за тот же период увеличились более чем в 3,5 раза и составили 17,5% по отношению кредитному портфелю.

Общая тенденция ухудшения качества ссудного портфеля была распределена по банкам неравномерно. В частности, большинство банков с более низкой долей займов с просроченной задолженностью свыше 90 дней в 2008 году сохранили более высокое качество активов и в 2009 году (14 из 17 банков, попавших в первую половину списка по доле проблемных кредитов в 2008, остались в этой же группе и в 2009 году). Данная группа представлена в основном средними и мелкими банками, которые либо являются дочерними организациями иностранных банков, либо которые за анализируемый период существенно нарастили ссудный портфель. В группе с относительно более низким качеством ссудного портфеля ситуация портфеля неоднородна – на фоне общего ухудшения

качества кредитов некоторые банки были способны более эффективно контролировать рост займов с просрочкой платежей, нежели другие. Широко используемая крупными и средними банками практика реструктуризации позволяет финансовым институтам частично ограничивать рост неработающих займов при ожиданиях дальнейшего восстановления финансового состояния заемщиков, испытывающих временные трудности.

В условиях ухудшения финансового состояния корпоративных заемщиков и населения банки достаточно активно применяли методы реструктуризации кредитов. По информации банков в период с января по сентябрь текущего года были реструктурированы в среднем порядка 12% всех банковских займов. При этом банки почти в равной степени осуществляли реструктуризацию как займов физических, так и нефинансовых организаций – в среднем 13,7% и 12,3% от займов соответствующему кругу заемщиков (рисунок 1). При этом разброс значений достаточно высокий, где максимум достигает порядка 40 % в отношении ссудного портфеля и отдельных сегментов кредитования.



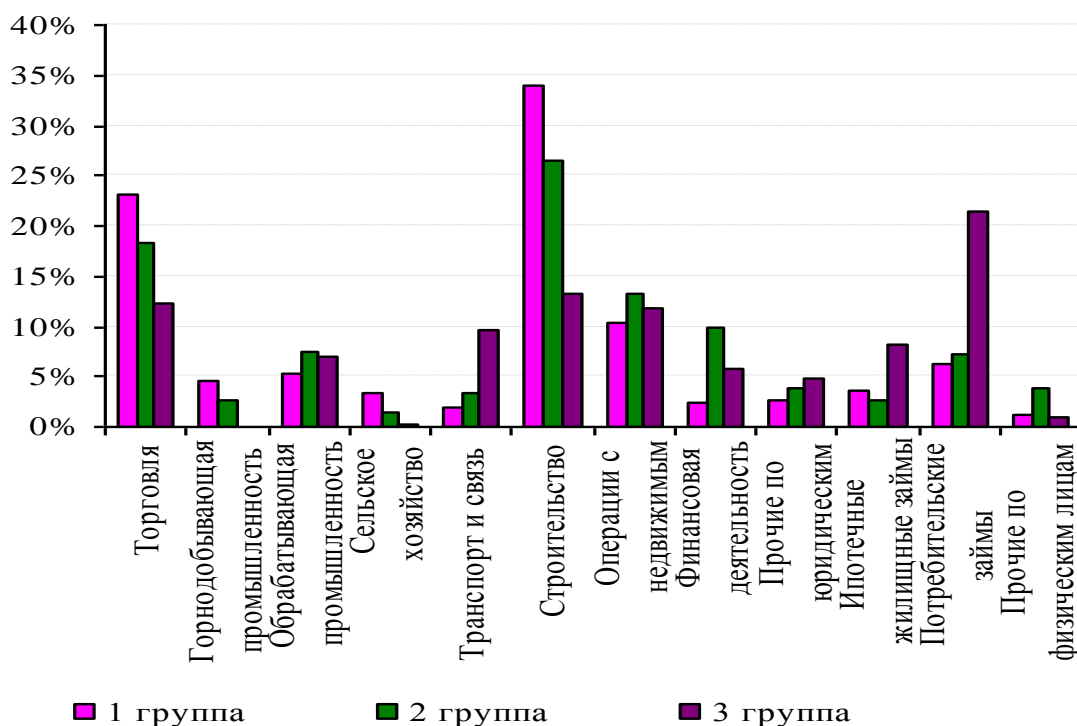
**Рисунок 1. Доля реструктурированных займов (результаты).  
Источник: по данным БВУ, расчеты НБ РК**

В отношении физических лиц чуть в большей степени под реструктуризацию попали ипотечные займы. Также учитывая, что девальвация увеличила нагрузку на заемщиков, у которых кредиты выражены в иностранной валюте, можно констатировать, что реструктуризация данных займов была относительно более распространена, нежели реструктуризация займов в национальной валюте.



В целом можно отметить, что реструктуризация ссудного портфеля позволяет более эффективно контролировать качество ссудного портфеля, хотя связь с уровнем неработающих займов и не всегда очевидна. Вместе с тем ее эффективность в значительной степени зависит от устойчивости и скорости восстановления экономики на фоне благоприятной внешней ценовой конъюнктуры.

Вместе с тем, переоценка качества ссудного портфеля в банках, находящихся в процессе реструктуризации, которая существенно повлияла на общую картину по системе, отражала, во многом, низкое качество риск-менеджмента и низкоэффективную систему отбора заемщиков. В частности, низкое качество системы риск-менеджмента привело к тому, что уровень проблемных займов в данных банках варьируется по отраслям от 62% до 82% ссудного портфеля данных банков юридическим лицам и от 31% до 52% по сегментам кредитования физических лиц (рисунок 2).



Примечание: 1) в 1-ую группу БВУ входят БТА Банк, Альянс банк и Темирбанк, остальные группы делятся исходя из доли активов на рынке: больше 2% - 2-ая группа и меньше 2% - 3-я группа.

**Рисунок 2. Доля проблемных займов по отрасли в общем ссудном портфеле по отрасли в разрезе групп банков, на 01.01.2010г.**

**Источник: АФН, расчеты НБ РК**

Данная группа банков существенно искажает картину общих отраслевых рисков. Если исключить мелкие банки и банки в процессе реструктуризации, то в среднем уровень проблемных кредитов по отраслям и сегментам кредитования составит 16,6% на 01.01.2010 года. При этом

наибольшая концентрация проблемных кредитов приходится на отрасли финансовая деятельность (40%), строительство (23%), операции с недвижимостью (18%) и потребительское кредитование (17%). Также примечательно, что доля проблемных кредитов в ссудном портфеле снизилась в 2009 году по отраслям торговли и строительства, чему частично способствовало рефинансирование заемщиками своих обязательств в рамках антикризисной программы Правительства. Без данной программы финансирования общий уровень проблемных займов, учитывая преобладающую долю кредитов секторам торговли и строительства в проблемных займах, мог бы сложиться существенно выше. Также необходимо отметить относительно более высокую долю проблемных потребительских кредитов в общих кредитах мелких банков, что адекватно их приоритетам кредитования в последние годы.

Проведенная в феврале девальвация тенге объективно увеличила нагрузку по обслуживанию задолженности заемщиков, основная валюта доходов которых не соответствует валюте обязательств перед банками. Вместе с тем, сопоставление доли валютных кредитов и валютной позиции заемщиков с приростом займов с высокой долей вероятности дефолта (сомнительные 5 категории плюс безнадежные) по отраслям и сегментам кредитования не показывает существенной зависимости масштаба изменения качества портфеля от степени долларизации экономической деятельности отрасли/сегмента.

В целом высокие отраслевые риски и существенная доля неработающих кредитов на балансе банков продолжают оказывать негативное влияние на ценовые и неценовые параметры кредитов, что сохраняет высоким нереализованный спрос на кредитные ресурсы со стороны реального сектора экономики.

На 01.01.2010 года по оценкам банков преобладала тенденция ограниченного спроса на кредитные ресурсы со стороны нефинансовых организации. Условия предоставления кредитных ресурсов банками ограничивают спрос со стороны нефинансовых организаций, который в большей степени ориентирован на удовлетворение сохраняющейся потребности в финансировании оборотного капитала и реструктуризацию существующих долгов.

При этом в розничном секторе в 2009 году наблюдались положительные тенденции спроса на потребительское кредитование. Данную тенденцию банки связывают с тем, что потребительский сегмент характеризуется быстрой оборачиваемостью вложенного капитала, соответственно положительно влияет на получения дохода. А в 3 квартале 2009 года впервые с 2008 года оценка спроса по ипотечному кредитованию сложилась положительной. По оценкам банков в первую очередь это связано с тем, что рынок недвижимости в настоящее время близок к своему «дну», а саму недвижимость вскоре можно будет воспринимать как объект долгосрочных инвестиций.

Что касается условий кредитования, то в текущем году банки продолжали проводить достаточно жесткую кредитную политику. Наиболее значительное влияние на проведение жесткой кредитной политики оказали текущие тенденции экономического развития, рост доли высоко рискованных займов и изменение профиля рисков в основных отраслях экономики.

До конца года банки ожидают некоторого оживления кредитного рынка. Так, 45% респондентов ожидают незначительный рост спроса на кредитные ресурсы по корпоративному кредитованию, 44% респондентов – по потребительскому кредитованию. Преобладающая часть респондентов планируют оставить кредитную политику на прежнем уровне, как в корпоративном сегменте, так и в сегменте розничного кредитования, чему способствует также рост количества банков, заявляющих о замедлении темпов ухудшения и даже некоторой стабилизации качества ссудного портфеля.

Рост резервов в целом сопоставим с динамикой ухудшения качества активов. В то же время, сохраняется низкая склонность банков к признанию убытков, несмотря на существенное снижение качества кредитного портфеля.

Адекватно реагируя на складывающиеся условия, банки продолжали направлять текущий доход на создание провизий, которые в целом составили 36,4% на 01.01.2010 года по отношению к совокупному кредитному портфелю (без учета БТА Банка и Альянс Банка – 17,6%) против 11,1% на начало года. Коэффициент покрытия займов с просрочкой более 90 дней сформированными провизиями против них составил 0,79 против 0,69 на начало 2009 года. За счет резервов, покрытие с учетом обеспечения и провизий в целом сопоставимо с докризисным периодом, а уровень покрытия резервами выше показателей большинства развитых и развивающихся стран.

Распределение банков по соотношению стоимости займов к стоимости обеспечения (LTV) показывает резкое увеличение доли займов с просрочкой платежей на срок более 90 дней в общем объеме данных займов, приходящейся на банки, у которых LTV превышает 0,75. Соответственно, уровень LTV, не превышающий 0,70-0,75 может считаться оптимальным с точки зрения рисков связанных с залоговым кредитованием. В то же время, анализируя распределение ипотечных жилищных займов по соотношению стоимости займа к стоимости обеспечения можно отметить существенное преобладание займов с высоким LTV и, соответственно, с существенным риском убытков в случае необходимости реализации залогового обеспечения в условиях низких ценовых параметров рынка недвижимости.

В целом, несмотря на существенное снижение качества кредитного портфеля, доля кредитов, списанных за баланс, остается довольно низкой, не отвечая текущим условиям, что свидетельствует о нежелании банков

признавать убытки. Этому способствует ряд факторов, среди которых недостаточность капитала для покрытия убытков, надежда на восстановление финансового состояния заемщиков, но также и неурегулированность вопросов налогообложения доходов, возникающих от восстановления провизий.

1. Султанбекова Г.О. *Ссудный портфель банков: проблемы и перспективы развития* // *Банки Казахстана*. №3, 2010.
2. Оразбаева А.А. *Структура ссудного портфеля банков* // *Аль-Пари* № 4, 2010.
3. *Официальный сайт АФН* // [www.afn.kz](http://www.afn.kz)

#### Түйін

Қазақстан банктерінің несиелік қоржынының сапасы экономикалық белсенділіктің бәсеңдеуіне байланысты экономиканың барлық салалары бойынша төмендеді. Соның нәтижесінде, объективті несиелік тұрақтылыққа байланысты несиелік белсенділік төмен болып сақталуда, оның негізгі қозғаушы факторлары ағымдағы шығындар мен ішкі қарызгерлердің жоғарғы несиелік тәуекелінің сақталып келетін бағасы болып табылады.

#### Summary

Loan portfolio quality of Kazakhstan banks was becoming worse in all spheres of economy while the economic activity is slowing down. As a result, banks credit activity remains poor because of objective credit conservatism. The main factors of which are current losses and existing high credit risks estimations of inner borrowers.

## ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАЗАХСТАНА

**К.Ж. Кадырова, О.Ж. Беркутбаева -**

*Старшие преподаватели кафедры «Маркетинг»*

*КазНПУ им. Абая*

Мировой опыт показывает, что именно классические университеты способны стать двигателями развития общества. Только в них даются широкие базовые знания при оптимальном сочетании естественно – научных и гуманитарных дисциплин, воспитывается креативное мышление, способность не только к усвоению, но и к формированию новых нравственных, культурных, интеллектуальных и материальных ценностей. Это достигается не только за счет высокого качества собственно образования, но и его органического соединения с наукой, фундаментальными исследованиями. Уместно вспомнить высказывание одного из президентов США: «В Америке сильные университеты не потому, что Америка богата, а Америка богата именно потому, что в ней сильные университеты».

В связи с участием в Болонском процессе стоит вопрос об официальном признании казахстанских дипломов в странах Европы. Ставить так вопрос, к сожалению еще рано. Не все это четко понимают. Само по себе официальное участие страны, в Болонском процессе не обеспечивает автоматического признания дипломов. Он дает только большие возможности интеграции, образно говоря, открывает двери в Европу. А чтобы добиться международного признания, должен потрудиться каждый конкретный вуз – обеспечить совместимость своих учебных программ с зарубежными, освоить современные образовательные технологии, выстроить и сертифицировать систему управления качеством.

Оставшийся нам в наследство от советской системы искусственный разрыв между образованием и наукой ликвидируется крайне медленно и продолжает висеть тяжким грузом на высшей школе. А ведь высокое качество подготовки специалистов, как однозначно показывает мировой опыт, возможно только в тесном единении процессов образования и научного исследования-ведущие университеты мира одновременно являются и ведущими центрами развития науки. А у нас, как и в других вузах страны, это слабое звено. Мы прилагаем максимум усилий, чтобы его укрепить. В этом находим понимание на высшем уровне руководства страны. В частности, большие надежды возлагаем на решение задач, поставленных лавой государства на сентябрьском совещании по науке в прошлом году, где, пожалуй, впервые за многие годы прозвучал тезис о том, что ведущие университеты должны стать основной базой научно – инновационного развития Казахстана. Сейчас на рассмотрении парламента находится проект закона «О науке». Главное в его приеме, чтобы не получилось по крылатой фразе Черномырдина: «Хотели как лучше, а получилось как всегда».

Казахстанская статистика - по крайней мере, та ее часть, что выставлена в открытый доступ – весьма оптимистичная и рапортует о почти неуклонном росте студентов с 1990 года. 287 тысяч ...280 тысяч... 318 тысяч... 440 тысяч... 514 тысяч... 590 тысяч... 775 тысяч (2005/06)... 633 тысячи (2008/09) и 610 тысяч (2009/10 учебный год). Отчислять за неуспеваемость – дурной тон: как, а средней школе преподаватели побаиваются ставить «двойки», так и из вуза лоботрясов изгонять не с руки. 80% студентов сами (или их родители) платят за свое высшее образование, а за прочих раскошеливается государство. Потеря каждого из них - это прямой удар со стороны преподавателя по бюджету своего вуза. Практически преступление.... Поэтому вождеденными дипломами обзаводятся в итоге почти все желающие, без потерь. Об отчислениях статистика умалчивает.

Примечательно, что в престижных советских вузах для отчисленных (или бросивших учебу) студентов была весьма велика: до диплома недотягивала порой половина первокурсников.

Доля таких студентов в ФРГ (Abbrecherquote) и сегодня весьма тщательно анализируется экспертами: кто на каком курсе, какую

специальность прекратил изучать и почему. Например, за 2006 год германские университеты покинули 20% обучающихся (данные Deutscher Instituts - Verlag). Альма-матер без диплома чаще всего бросали несостоявшиеся математики и спецы по естественным наукам (28%), студенты языковых (27%) и инженерных (25%) специальностей. Почти без потерь добирались до окончания учебы медики (5% бросивших учебу). Разумеется, никто там даже не рискует упрекнуть преподавателя за то, что тот «не дотянул», «недоучил» студента. Это – естественная убыль. В некоторой степени это показатель эффективности работы отборочных комиссий, гимназий, которые готовят абитуриентов. У самих молодых людей тоже меняются жизненные приоритеты: женятся, выходят замуж, ситуация на рынке труда или в семье, наконец, заставляет их изменить свои планы. Но число отсеявшихся – никак не соотносится с качеством преподавательского труда. Это ведь не конвейер по производству «мерседесов», где никак нельзя выпустить 67 авто. Если запустили в производство 100 автомашин. Кстати, в нынешнем году Abbrecherquote составила 33%: университеты и институты (Fachhochschule) каждого третьего выставили за дверь!

Несмотря на все старания чиновников от образования, открыть вуз в Казахстане до недавних пор было непросто, а очень просто. Не сложнее, чем сесть на корточках у остановки и насвай продавать, или чебуречню открыть в подворотне. Все это было бы смешно, когда бы ни было так грустно.

- Вот, к примеру, говорят, надо сократить университеты. Все время хочется спросить: кто давал лицензии вот этим университетам в трехкомнатных квартирах? — задает риторический вопрос корреспонденту «Новой газеты» ректор Алматинского института энергетики и связи, профессор Гумарбек Даукеев. – Скажите: кто давал? На каком основании теперь мучаются, не могут их закрыть. Исправить вообще очень сложно. Наделали ошибок, а теперь их надо исправлять, но вмиг это не получится. У нас бывает, что за четыре года студенты обучаются по трем типовым учебным планам. Система образования – это очень инерционная сфера.

Объявлен очередной прием документов на «Болашак». Всего за рубежом прошло обучение около 5000 молодых казахстанцев. Из нынешних претендентов на получение президентской стипендии планируется отсеять более тысячи счастливых. Каждый год обучение обойдется государству в сумму около 10 тысяч долларов. Это весьма небольшая сумма по европейским и американским меркам. Наши ребята во время учебы за рубежом живут весьма скромных, практически спартанских условиях. Вернувшись в Казахстан, они ожидают манны небесной и персонального кабинета. Анкетирование выпускников «Болашака» 2008-09 гг. показала, что три четверти опрошенных «выразили готовность работать в сфере государственного управления». В ожидании «достойного предложения» они готовы сидеть, сложа руки, очаровавшись иллюзией полного знания. Но ведь

полученные навыки очень быстро утрачиваются и устаревают: время не стоит на месте, познания в обществе углубляются и развиваются.

Последствия мирового кризиса повлекли за собой некоторые факторы, влияющие на развитие в секторе образования, - это снижение экономической активности потребителей и заказчиков образовательных услуг, падение платежеспособного спроса, сокращение бюджета в сфере образования. В рамках реализации антикризисных мер проводится работа по обеспечению занятости и поддержке социально уязвимых слоев населения в нескольких направлениях, это:

- присуждение дополнительных образовательных грантов студентам. Во исполнение поручения главы государства о поддержке студентов в условиях финансового кризиса в 2009 году всем студентам, которые имеют отличную успеваемость по итогам зимней экзаменационной сессии 2008/09 учебного года, присуждены дополнительные образовательные гранты;

- предоставление долгосрочных образовательных кредитов студентам. Студентам-платникам из социально уязвимых слоев населения, обучающимся на «хорошо» и «отлично» по естественно научным, техническим и медицинским специальностям, предоставляются льготные кредиты.

Мировое образовательное пространство имеет большой опыт внедрения прогрессивных тенденций в системе образования и науки. Интеграционные процессы в системе образования и науки в Европе привели в 1999 году к подписанию Болонской декларации о создании единого европейского образовательного пространства, внутри которого будут действовать общие законы, стандарты и правила.

Одним из принципов Болонского процесса является кредитная система обучения. Кредитная система обучения является одной из признанных и распространенных в мире университетских систем подготовки специалистов. Такая модель практикуется во всех известных университетах классического типа развитых стран. Изучение и анализ внедрения кредитной системы обучения показывает, что в различных странах мира он имеет свои специфические особенности. Тем не менее, целесообразность данной системы обучения подтверждается все большим ее распространением в системе образования многих стран мира и имеет общие принципы.

Важным шагом в этом направлении является подписание и ратификация Казахстаном в 1997 году Лиссабонской конвенции по признанию квалификаций, относящихся к высшему образованию в Европейском регионе. Это обеспечивает не только признание на международном рынке образования отечественных дипломов и квалификации, но и признание качества казахстанской системы высшего образования, существенно повышает конкурентоспособность выпускников отечественных вузов, усиливает позиции Казахстана в международном образовательном процессе.

При внедрении кредитной технологии обучения используются общепризнанные в международной образовательной практике активные методы обучения. Образовательный процесс нацелен не только на передачу знаний, но и на приобретение обучающимся практических умений и навыков самостоятельно. При этом студент имеет возможность постоянно быть в контакте с преподавателем. Систематически контролируются учебные достижения студентов. При проведении итогового контроля учитываются результаты текущей и промежуточной аттестации. Студент к итоговому контролю допускается при условии соответствующего рейтинга. Внедрение кредитной технологии обучения позволяет обеспечить академическую мобильность студентов и преподавателей, выдачу единого европейского приложения к диплому.

При внедрении кредитной технологии предусматривается разработка ниже приведенных документов:

I. Учено-методический комплекс дисциплины (УМКД) включает следующие документы:

1. Типовая программа дисциплины
2. Силлабус
3. Карта учебно-методической обеспеченности дисциплины
4. Рабочая учебная программа дисциплины
5. Тезисы лекций
6. Планы семинарских, практических, лабораторных и студийных занятия
7. Руководство по выполнению лабораторных и студийных работ
8. Материалы для организации и управления самостоятельной работы обучающихся:

Задания для СРСП; задания для СРС

9. Материалы для мониторинга и контроля образованности обучающихся (уровня сформированности предметных компетенций): тестовые задания; задания для текущего, рубежного и промежуточного контроля

10. Методические разработки (рекомендации)

11. Официально изданные преподавателями учебные и учебно-методические пособия

12. Учебно-методический комплекс дисциплины для обучающихся

13. Перечень:

- Необходимого оборудования (лабораторного, лингафонного, ТСО, мультимедийного и т.п.)

- Программного обеспечения

- Наглядных пособий

14. Учебная литература и / или материалы на электронных носителях

15. Прочее



Если говорить о заработных платах преподавателей и о прожиточном минимуме, то преподаватели получают. Но это минимум, на который можно только прожить. Заработная плата в пределах 50-60 тыс. тенге обеспечивает преподавателю выживание, но не обеспечивает его профессионального развития.

Снижение качества обучения было предопределено еще и большим оттоком преподавателей вузов в предыдущие годы. Отъезжали целыми академическими школами. По некоторым данным медицинский факультет Сургутского университета укомплектован преподавателями из Караганды. А появление новой качественной академической школы требует как минимум трех поколений ученых и преподавателей. То есть академическая школа появляется, тогда когда у учеников появляются свои ученики.

Величина государственного гранта на образование возросла в 2009 году со 180-200 тыс. тенге до 250-300 тыс. в среднем и до 505 тыс. для национальных университетов. Это привело к росту цены коммерческого высшего образования. При снижении количества выпускников школ, которое начало происходить ужесточение конкуренции между вузами за абитуриентов и за студентов. На чем будет основана эта конкуренция? Хорошо если на росте качества образования. Однако можно говорить о том, что отношение основной массы молодежи к обучению очень простое – они всего лишь хотят получить диплом государственного образца.

Таким образом, возникает тенденция того, что большое количество абитуриентов пойдет учиться не в тот вуз, где лучше обучают, а в тот, где легче учиться. А вузы, чтобы снизить отток студентов, будут удерживать любого, лишь бы деньги платил. В связи с этими тенденциями в краткосрочном периоде качество образования, вероятнее всего, снизится. Правда, в долгосрочном периоде возможно усиление конкуренции между вузами на основе качества обучения.

Наверное, для настоящего времени, в целом, можно говорить о том, что фактически системы качественного высшего образования в Казахстане уже нет. Есть дипломы государственного образца, какое – то небольшое количество студентов, которые умудряются выучивать себя в сложившейся ситуации. И какое-то небольшое количество вузов и выпускающих кафедр, которые поддерживают высокое качество обучения или стремятся к этому. Правда, из разговоров с работодателями можно привести штучное количество примеров этого. А вот объявления о вакансиях с фразой о том, что выпускникам того или иного вуза просьба не беспокоить, мы иногда видим в регионах Казахстана. И такие вузы продолжают работать, и министерские проверки многим из них не страшны. В университетах США обучаются 22% от общего количества иностранных студентов по всему миру. То есть каждый четвертый иностранный студент предпочитает обучаться в США. Для сравнения: в России их лишь 3%, да и те, в основном, из стран СНГ, в Японии 4,2% и в Китае – 5%. Согласно академическому рейтингу

университетов мира (т.н. «шанхайский рейтинг») в десятку лучших вузов входят восемь американских и два британских университета, МГУ – лишь на 70 месте. А по рейтингу 500 лучших высших учебных заведений, составленному газетой The Times совместно с консалтинговым агентством QS, в первую десятку вузов мира входят шесть американских и четыре британских университета (1-е место у Гарвардского университета, 2-е у Кембриджа, 3-е у Оксфорда, на 4-м месте Йельский университет из США). В топ-10 этого списка попали еще два вуза Великобритании: Имперский колледж Лондон (5-е место) и университетский колледж Лондона (9-е место). МГУ – в конце второй сотни на 183 месте. Хотя нужно признать, что не все эти международные рейтинги являются достаточно объективными. Среди 30 самых престижных университетов мира 22-американских. В США сосредоточено 17 из 20 лучших университетов мира. Доля расходов на высшее образование в США – 3% ВВП, то есть 2-3 раза выше, чем в ЕС. На Западе высоко ценят только дипломы знаменитых МФТИ, МИФИ (ныне Национальный исследовательский ядерный университет) и механико-математического факультета МГУ. Кстати, Америке, несмотря на все усилия, так и не удалось создать свой аналог мехмата Московского университета. Было время, когда заезжие профессора математики из западных стран в аудиториях МГУ внимательно слушали выступления даже аспирантов этого, тогда самого престижного факультета МГУ. И не случайно в большинстве американских университетов кафедры математики формируются выпускниками российских университетов.

По документам ЮНЕСКО 1985 г. грамотным считается человек, который может написать краткую историю своей жизни в соответствии со всеми современными требованиями к родному языку. Директор Института возрастной физиологии АПН России Марьяна Безруких считает, что написать такую историю сегодня могут не более 10% россиян.

С марта 2010 г. Казахстан стал первым среди государств Центрально - Азиатского региона полноправным членом Европейского образовательного процесса. В 2009 г. наша страна заняла первое место в мире по международному индексу развития образования ЮНЕСКО (из 129 стран). А также пятое место – по оценке качества математического образования среди 36 стран. За нами в рейтинге следуют Япония, Германия, Норвегия и Великобритания. Хорошо, если это действительно так.

Но нельзя уповать на международные рейтинги, которые не всегда отличаются всесторонностью и объективностью. До истинных мировых стандартов образования нам еще очень далеко, хотя бы сохранить высокий советский уровень образования. Например, в Германии, в Городе Штутгарте в центре нострификации иностранных дипломов, документы о высшем образовании стран бывшего СССР признаются, если они были выданы до 1991г.

Бюджеты ведущих американских университетов насчитывают по несколько миллиардов и равны бюджетам некоторых стран и крупных сырьевых областей России, например Томской. Бюджет среднего американского университета больше, чем, например, у такой солидной международной организации, как ЮНЕСКО. Бюджеты ведущих факультетов Массачусетского технологического института насчитывает несколько сот миллионов долларов и даже приближаются к одному миллиарду. Что позволяет им привлекать к научной и преподавательской работе одних лауреатов Нобелевской премии и других престижных международных наград. Американский университет Феникса (штат Аризона) тратит лишь на маркетинг своих образовательных услуг 383 млн. долларов в год! Это невозможно представить где – либо, кроме США.

Например, в Массачусетском технологическом университете обучаются около 4 тыс. студентов и 6 тыс. аспирантов. Им преподают 653 профессора, и в разное время здесь работали 73 нобелевских лауреата, а в настоящее время преподавательской работой заняты семь таких лауреатов. В их числе двое по экономике – это Пол Самуэльсон и Джозеф Стиглиц, и один лауреат Нобелевской премии в области мира - бывший генсек ООН Кофи Аннан.

Среди профессорско-преподавательского состава Стэнфордского университета насчитывается 18 лауреатов Нобелевской премии в разных номинациях. А также многие бывшие государственные деятели США, например, экс-госсекретари США Джордж Шульц и Кондолиза Райс.

Стоимость, например, активов самого богатого вуза мира – Гарвардского университета оценивалась до кризиса в 37 млрд. долларов, а сегодня в 26 млрд. долларов. По словам его президента Дрю Фауст, в Гарварде для учебы и работы есть место для всех, независимо от пола, национальной принадлежности и сексуальной ориентации.

В Казахстане в 2009 г. два крупнейших вуза отметили 75-летние юбилеи: КазНУ им. аль-Фараби и КазНТУ имени К.И.Сатпаева. Надо отдать должное Советской власти, в трудное время социалистической модернизации изыскавшей возможность открыть некогда отсталом крае сразу два вуза, tandem которых стал фундаментом всей системы образования нашей страны.

В целом нужно поднимать роль технических, технологических, инжиниринговых университетов и колледжей, открывать новые факультеты (например, нанотехнологий) и специальности, повысить статус Национальной и Инженерной академий наук РК. Надо создавать новейшие образовательные кластеры: технические лицеи – технические колледжи – технические университеты по массовым профессиям – исследовательские университеты-инновационная инфраструктура: наукограды, технопарки, технополисы, биоэкополисы, научно-технологические центры, бизнес-инкубаторы, центры трансферта технологии и т.д.

Профессии школьного учителя и вузовского преподавателя должны стать одними из наиболее престижных и высокооплачиваемых, как в Южной Корее, Тайване и Сингапуре, при проведении модернизационных реформ.

По результатам анкетирования среди выпускников программы «Болашак» 2008-2009 годов 74% опрошенных выразили желание работать исключительно в сфере государственного управления. Отметив, что ими движут якобы «чувство патриотизма, чувство долга, ответственности перед Родиной...». Интересно, а кто же тогда придет в научные и вузовские коллективы, исследовательские лаборатории и конструкторские бюро? Надо, нам кажется, ломать такую негативную тенденцию.

В данный момент вузы республики предлагает новую действенную, интерактивную и гибкую программу с дистанционным обучением. Эта учебная программа мирового уровня сочетает в себе передовой научный опыт с установившимися и признанными связями, способствуя становлению наших студентов как влиятельных бизнес – лидеров глобального масштаба.

Широкие перспективы, повышение заработной платы и карьерный рост студентов являются первопричиной, по которой стремятся готовить самых прогрессивных глобальных менеджеров, предоставляя возможность учиться на очных и вечерних курсах или курсах дистанционного обучения.

Дистанционное обучение идеально подходит профессионалам бизнеса, желающим стать следующим поколением глобальных бизнес-лидеров, но которым требуется приобретение новых навыков и квалификаций, чтобы сделать очередной шаг в своей карьере. Цель программы - помочь полностью реализовать свой потенциал в карьерном росте. Программа обеспечит знаниями и опытом, необходимыми для достижения этих целей. Данная программа для повышения квалификационных и межличностных навыков студентов разработана и создана в комплексе – вместо освоения тех навыков, которые способствуют только поиску достойной работы выпускникам, она направлена на получение таких качеств и знаний, которые будут полезны при дальнейшем карьерном росте и дадут право быть востребованным в долгосрочной перспективе. Поэтому практическое обучение интегрировано в академическую программу с целью приобретения данных качеств, чтобы далее сознательно и самостоятельно развивать себя в профессиональном и личном плане.

По окончании обучения по этой программе выпускники приобретают следующие навыки:

- устного и письменного общения
- межэтническая компетентность и гибкость
- планирование карьеры
- сетевое содружество
- лидерство
- работа в команде

- управление изменениями
- рефлексивность
- политическое искусство
- этические нормы
- самосознание
- навыки ведения переговоров
- креативность.

Дистанционное обучение проводится в удобное для студента время и предоставляет возможность мгновенно использовать полученные знания для решения реальных проблем в деловой жизни компании, способствуя обогащению вашего опыта в целом и приумножению прикладных знаний.

Многие эксперты в области образования считают, что традиционное четырехлетнее высшее образование будет сталкиваться с возрастающим числом проблем, главная среди которых – стоимость обучения (в ведущем университете США, например, стоимость четырех летнего обучения достигает \$200 тыс.). Даже государственные вузы становятся не по карману гражданам республики. В образовании, как и в здравоохранении, главной причиной небывалого роста цен является участие третьей стороны, которая оплачивает обучение. Также немаловажную роль играют правительственные гранты и доступные кредиты. Лишь немногие вузы предпринимают меры для обуздания роста цен. Но обычно колледжи, требующие меньшую, чем у конкурентов, плату за обучение, вызывают подозрение. Невольно думается, а не предлагают ли они менее качественные программы.

Максим Толмачев, директор отдела маркетинга Международной академии бизнеса, считает, что проблемы вузовского образования в мире не ограничивается стоимостью обучения. Важными являются проблема качества образования, проблема эффективного управления, вопросы международной аккредитации. Хорошее образование всегда стоило дорого. И эта тенденция в ближайшее время вряд ли изменится. Даже при наличии открытых источников и бесплатных ресурсов спрос на элитное вузовское образование (Гарвард, Оксфорд и т.д.) останется, поскольку студенты получают помимо знаний и многое другое, не менее полезное.

**Таблица 1 - Финансирование системы образования по странам мира**

Страна	Государственное финансирование, %	Частное финансирование, %
Австрия	91	9
Великобритания	82	18
Германия	90	10
Дания	62	38
Испания	73	27
Италия	89	11
Португалия	80	20
Франция	75	25

Примечание: Основы кредитной системы обучения в Казахстане / С.Б.Абдыгаппарова, Г.К.Ахметова, С.Р.Ибатуллин и др.; Под общ. ред. Ж.А.Кулекеева, Г.Н.Гамарника, Б.С.Абдрасилова. – Алматы: Казак университети, 2004. – 198с.

«Если говорить о проблемах казахстанского образования, то основными являются высокая степень централизации и, как следствие, слабая связь с рынком труда и низкая прозрачность», - считает Максим Толмачев.

**Таблица 2 –Стоимость обучения в ВУЗах Казахстана в 2010 г., тыс.тенге**

Вуз/ Специаль- ность	КазНУ им. аль-Фараби	Универси- тет «Туран»	КазНТУ им. К.И. Сат- паева	КазНПУ им. Абая	КазУМОи МЯ им. Абылай хана.	Между- народная академия бизнеса
Юрист	490	240	-		380	-
Экономист	399	240	455		360	397
Финансы и кредит	470	260	455	320	-	397
Журналист	295	240	-		260	-
Междуна- родные отношения	490	240	-		380	-
Менедж- мент и маркетинг	39	240	455	230	250	397

Примечание: результаты опроса проведенного автором

Если сравнить стоимость обучения в казахстанских вузах и за рубежом, обучение в Казахстане стоит сравнительно недорого, в среднем 500 тысяч тенге в год – эта сумма сопоставима со среднегодовыми затратами на частный детский сад. Для среднестатистического казахстанца полмиллиона тенге – большие деньги. Но лучше переплатить и получить хорошие знания, чем гнаться за дешевизной. Хотя нередко бывает, что, заплатив хорошие деньги за обучение детей, родители из-за плохого качества предъявляют вполне обоснованные претензии высшему образованию в РК.

1. *Два года кардинальных инновации. Интервью ректора КазНУ им. Аль – Фараби Б.Т. Жумагулова газете «Известия - Казахстан» от 11 июня 2010 года №105 (28120).*

2. *Дандыгулов А. Главный редактор газеты «Новая газета» - Казахстан. Статья. Что не ведая сеем... Не осмыслив, пожнем №20 от 27.05.2010г.стр 24-26.*

3. *ЕНТ стало первым реальным шагом в демократизации системы управления школой. Интервью министра образования и науки РК Туймебаева Ж.К. Журнал «Эксклюзив» от 007.2009. - №88.*

4. *Философия «социального нищенства» учителей. С.Филин. Т. Филина. Капитал 25 февраля 2010.*

5. *Открытие другой Америки – 11. Университетам США завидуют во всем мире. М. Абдиров.*

### Түйін

Дүниежүзілік тәжірибе көрсетуі бойынша, классикалық университеттер қоғамды дамытуда қозғаушы күш болуға қабілетті. Тек оларда ғана жаратылыстану-ғылымы және гуманитарлық пәндердің негізгі білімдерін береді, сондай-ақ креативті ойлауды дамыту және білімді қабылдаумен қатар, жаңа адамгершілік қасиеттер қалыптасуымен, мәдени, зияткерлік және заттық құндылықтардың қалыптасуына әсер етеді.

### Summary

World experience shows that it is the classic university is able to become engines of development in society. Only they are given broad base of knowledge at the optimum combination of natural - science and the humanities, nurtured creative thinking, the ability not only to assimilate, but also to the formation of new moral, cultural, intellectual and material wealth.

## **ПРОЕКТИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ В ПРОЦЕССЕ СОЗДАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР**

**А.Е. Кушербаева -**

*к.э.н., старший преподаватель*

*КазНПУ имени Абая*

Крупные интегрированные компании играют значительную роль в экономике Казахстана. В процессе создания интегрированных корпоративных структур происходит интеграция различных организаций. Различия существуют в уровне и качестве управления, организационных структурах организаций, основных направлениях деятельности (продуктах, услугах) и т.п.

Именно различия между организациями являются причинами проблем построения системы управления в процессе создания интегрированных корпоративных структур, и, в свою очередь проблемы управления снижают эффективность деятельности организаций, что противоречит основной цели интеграции: повышению эффективности объединенной структуры.

Эффективная система управления организацией - это такая система управления организацией, которая позволяет эффективно и гибко реагировать на изменения внешней среды. В условиях относительно стабильной внешней среды (кроме кризис-менеджмента на предприятиях-банкротах), эффективная система управления организацией основана на регулярных управленческих процедурах, регламентации и разделении функций управления.

Построение эффективной системы управления при интеграции необходимо рассматривать как проект, т.е. программу действий, систему мер по практическому осуществлению конкретного, предметного социально-экономического замысла. Проектный подход позволяет в короткие сроки достичь результатов, но при этом необходимо учитывать, что ошибки, недоработки и недостатки проектируемой системы управления интегрированной компании могут иметь существенные негативные последствия в будущем.

Таким образом, процесс проектирования является одним из важнейших, при построении эффективной системы управления и состоит из ряда этапов, в частности:

1. Анализа эффективности существующих в организациях систем управления, которые включают:

- анализ организационной структуры управляющей и управляемой систем в организациях;
- анализ процедур и критериев принятия управленческих решений;
- анализ регламентации и уровня формализации бизнес-процессов.



2. Создания проекта единой системы управления отвечающей интересам объединенной компании и включающей:

2.1. организационную структуру управляющей и управляемой систем;

- определение основных процедур и критериев принятия управленческого решения;
- регламентацию и формализацию бизнес-процессов;
- формирование единой для всех организаций современной информационной системы.

3. Разделения проекта системы управления на управленческие задачи с определением ресурсов, сроков и ответственных исполнителей.

4. Определения контрольных точек, достижение которых позволит характеризовать степень выполнения проекта.

При проектировании системы управления необходимо учитывать огромное количество факторов и решить множество проблем, которые возникают в ходе последовательной реализации этапов.

*1 этап. Анализ эффективности существующих в организациях систем управления.*

а) Анализ организационной структуры управляющей и управляемой систем в организациях.

Анализ организационных структур управления позволит выявить общее и различное в рассматриваемых организациях. Соответственно, общие для обеих структур элементы можно в рамках единой организационной структуры объединить, и, тем самым, избежать избыточного дублирования отдельных функций в структурных подразделениях.

В рамках данного анализа необходимо определить отвечает ли организационная структура управляемой компании воздействию внутренних переменных организации, в частности существующей технологии производства, а также перспективам развития данной отрасли в целом. К примеру, существенное изменение технологии производства (приведение к современным стандартам, введение новых технологий и другие) может кардинально повлиять на организационную структуру управляемой системы, а это требует соответствующего учета в рамках рассматриваемой системы управления.

В ходе анализа, также необходимо определить соответствует ли организационная структура управляющей системы управляемой. Невозможно эффективно осуществлять управление процессом, если это четко не определено в рамках структуры организации. К примеру, если в организационной структуре управления нет формализованного ИТ-подразделения, то можно утверждать, что полноценной структурной политики (в части обновления оборудования, программного обеспечения, информационной безопасности.) в области информационных технологий нет.

Таким образом, при анализе необходимо стремиться к соответствию управляющей и управляемой систем управления, и выявлению «возмущающих» факторов как внешнего, так и внутреннего воздействия.

б) Анализ процедур и критериев принятия управленческих решений.

Анализ процедур и критериев принятия управленческих решений позволит оценить уровень развития и методы управления предприятиями, определить общее, особенности и различие между ними, а также использовать имеющееся НОУ-ХАУ.

В рамках данного анализа необходимо разобраться в процедурах принятия управленческих решений, а именно степень реализации принципов регулярного менеджмента, определить степень делегирования полномочий и ответственности, взаимоотношения между подразделениями. Также необходимо определить какие существуют критерии принятия решений, как распределены между собой задачи, стоящие перед организацией и какие основные приоритеты расставлены. К примеру, решение о осуществлении инвестиций в организацию, принятое руководителем, единолично, возможно является верным с соответствующими результатами, но при этом возрастает риск, значительно больший, чем в случае принятия такого решения коллегиально с соблюдением на предприятии всех процедур утверждения инвестиций и критериев результатов.

в) Анализ регламентации и уровня формализации бизнес-процессов.

Анализ регламентации и уровня формализации бизнес-процессов позволяет определить уровень развития системы управления организации.

В ходе анализа необходимо рассмотреть все имеющиеся в наличии регламенты, внутренние распорядительные документы и что самое важное определить насколько имеющиеся документы создают сбалансированную систему. Важно проанализировать не только наличие системы регламентных документов, их сбалансированность, но и существующие системы контроля их исполнения.

Уровень формализации бизнес-процессов подразумевает, что каждый сотрудник знает свои обязанности, которые изложены во внутренних документах организации, в частности, в должностных инструкциях. Наличие внутренних документов и их исполнение сотрудниками позволяет быть организации более прозрачной и менее зависимой от человеческого фактора. К примеру, формализация процессов позволяет проводить обучение и горизонтальной ротацию кадров, делает процесс работы менее зависимым от «незаменимых» сотрудников. Кроме того, формализация бизнес-процессов позволяет создать базу, «фундамент» для внедрения информационных систем.

Рассмотрим данную процедуру на примере банковского холдинга. Банк по роду деятельности осуществляет множество видов деятельности, среди которых: инвестиционная деятельность, расчетно-кассовое обслуживание, работа с физическими лицами, кредитование и т.п.

Типовой процесс кредитования предполагает:

- поиск потенциального клиента;
- информация о клиенте и кредитном продукте;
- анализ информации и оценка кредитного продукта ;
- оформление и предоставление кредитного продукта клиенту ;
- мониторинг кредитных рисков;
- возврат кредитных ресурсов банку;

За реализацию каждого бизнес-процесса несут ответственность соответствующие подразделения банка, которые в ходе осуществления процесса кредитования постоянно взаимодействуют друг с другом. По каждому бизнес-процессу, чрезвычайно важным является определение четких критериев принятия решения. Наличие этих критериев позволяет построить систему приоритетов внутри организации, а также позволит оценить перспективность принятия того или иного решения. Например, для организаций обязательным условием рассмотрения (утверждения) инвестиционного проекта является дисконтированный срок окупаемости, который должен быть не менее 3 лет.

*2 этап. Создание проекта единой системы управления, отвечающей интересам объединенной компании*

а) Организационная структура управляющей и управляемой систем.

К сожалению, анализ эффективности систем управления, который является, безусловно, основой для построения эффективной системы управления не занимает важного места в российских компаниях, и система управления создается либо по образу и подобию головного предприятия, либо на основе экспертного мнения менеджеров, основанного на опыте работы, последних в крупных иностранных компаниях. Как правило, процесс оптимизации системы управления ограничивается объединением организаций, либо работающих в одной отрасли, либо производящих аналогичные виды продукции, либо находящиеся в тесных производственных связях.

С точки зрения производственно-хозяйственных связей, интеграция может происходить как горизонтально, так и вертикально. Горизонтальная интеграция это объединение организаций, которые производят одинаковые ряд товаров и услуг. Вертикальная интеграция - это объединение организаций, относительно поставок продукции или услуг или потребления их по отношению одних к другим. Необходимо отметить, что организационная структура управляемой системы интегрированной компании включает, как правило, в себя общие функции, которые присутствуют во всех организациях, а также специфические, присущие только данной организации, которые, несомненно, должны найти отражение при проектировании.

Таким образом, в соответствии с особенностями интеграции и спецификой структуры управляемой системы, должна проектироваться организационная структура управляющей системы.

б) Определение основных процедур и критериев принятия управленческого решения.

В ходе проектирования необходимо разработать основные процедуры принятия решения, а также систему критериев отбора того или иного решения.

Процедуры принятия решения позволяют определить порядок действия сотрудников организации, а также реакцию на изменения внешней среды и внутренних переменных организации. Принятые процедуры должны соответствовать идеологии организации и соответствовать ее миссии и целям. Кроме того, они должны быть простыми и прозрачными, чтобы обеспечить эффективное исполнение их сотрудниками. Процедуры принятия решений формируются с учетом специфики деятельности организаций.

Алгоритм процедуры принятия решений может выглядеть следующим образом:

- определяются основные виды деятельности интегрированной организации;

- каждая деятельность раскладывается на бизнес-процессы; назначаются ответственные исполнители по бизнес-процессам; определяются и группируются факторы изменения внешней среды; определяется возможные варианты реагирования управляемой системы на изменение внешней среды;

- создается процедура взаимодействия между структурными подразделениями организации в ходе принятия управленческого решения;

- определяются критерии отбора того или иного варианта реагирования на изменение среды;

- самостоятельно просчитать срок окупаемости и сделать оценку о возможности рассмотрения (утверждения) проекта соответствующими органами.

в) Регламентация и формализация бизнес-процессов.

Все бизнес-процессы, процедуры, организационные структуры организации необходимо максимально регламентировать и формализовать.

Регламентация и формализация позволяет организации эффективно работать, т.к. именно внутренние организационные и распорядительные документы создают правила внутри организации. Необходимо, чтобы регламенты и внутренние документы создавали единую систему, т.е. охватывали все существенные стороны деятельности организации. Регламентация позволяет весь процесс описать в виде алгоритма действий, который создает основу для внедрения автоматизированной информационной системы. Так, регламентация процедуры продаж позволяет

в автоматизированном режиме формировать заказы, оформлять документы, осуществлять кредит-контроль, прогнозировать запасы.

д) Единая для всех организаций современная информационная система.

Внедрение единой информационной системы является важнейшей задачей в рамках построения эффективной системы управления.

Невозможно эффективно управлять организацией, состоящей из нескольких, ранее, самостоятельных подразделений, если имеющаяся информация не полная, сбор ее требует значительных ресурсов времени и в конечном итоге, данные могут быть несопоставимы для принятия эффективного решения. Всего этого можно избежать с помощью единой информационной системы. Как правило, такие системы (класса ERP-систем) позволяют не только получать информацию, но и осуществлять планирование.

Как показывают исследования, внедрение единой информационной системы является чрезвычайно трудной и сложной задачей. Требуется тщательное и полное описание бизнес-процессов, отладка программного обеспечения приведение их к соответствующим стандартам (каналы связи, сервера, программное обеспечения), значительное финансовое вложение и дополнительное обучение персонала. В сегодняшних условиях, позволить внедрить единые информационной системы могут только крупные компании, имеющие соответствующие финансовые возможности. Стоимость затрат на их внедрение составляет от одного миллиона долларов и выше. Процедура внедрения единой информационной системы на всех предприятиях интегрированной корпоративной структуры требует формировании информации на основе единых стандартов (для сопоставимости) и в разрезе, который необходим менеджерам для принятия решений.

Внедрение единой информационной системы необходимо рассматривать в интегрированных корпоративных структурах, как отдельный проект организации, обусловленный значительными временными и финансовыми ресурсами.

*3 этап. Разделение проекта системы управления на задачи с определением ресурсов, сроков и ответственных лиц*

После того, как сформирована концепция проекта системы управления, важным этапом является структуризация проекта на соответствующие формализованные задачи с указанием необходимых ресурсов, как финансовых, так и материальных, сроков выполнения их и ответственных исполнителей.

Четко поставленная задача позволяет достоверно оценить сроки, необходимые для ее выполнения исполнителями, а также произвести все необходимые расчеты по требуемым ресурсам, а также определить связи и зависимости между работами

Проект внедрение системы управления представляет собой набор взаимосвязанных, параллельных и последовательных задач. Структурная

декомпозиция проекта на ее составляющие позволяет в расчетах использовать различные модели и методы, на основе которых можно определить сроки реализации проекта (в частности, критический путь) и ресурсы.

*4 этап. Определение контрольных точек, достижение которых позволит характеризовать степень выполнения проекта*

Контроль выполнения каждой задачи в рамках проекта не позволяет сделать комплексного вывода, поэтому необходимо задачи объединить в последовательные взаимосвязанные группы задач. Крайний срок выполнения группы задач по проекту соответствует крайнему сроку реализации последней из задач данной группы.

Выполнение всех задач каждой группы означает выполнение определенного процента работ обусловленных реализацией всего проекта в целом.

Данная работа не претендует на полноту решения рассматриваемой проблемы и является одним из возможных попыток в управлении - построение эффективной системы управления корпоративной интегрированной структуры.

#### Түйін

Қазақстан экономикасында ірі біріктірілген компаниялар маңызды рөл атқарады. Біріктірілген корпоративті құрылымды құру үрдісінде түрлі ұйымдар біріктіріледі. Ұйымды тиімді басқару жүйесі – бұл сыртқы орта өзгерістеріне икемді және тиімді әсер етуге мүмкіндік беретін ұйымды басқару жүйесі болып табылады. Біріктіру кезінде тиімді басқару жүйесін құруды жоба ретінде қарастыру қажет, яғни жүзеге асыру бағдарламасы, нақты әлеуметтік-экономикалық ниетін тәжірибелік жүзеге асыру бойынша шаралар жүйесі.

#### Summary

Large integrated companies play a significant role in the economy of Kazakhstan. During the creation of integrated corporate structures is the integration of different organizations. An effective system of management of the organization - that this organization's management system, which allows you to efficiently and flexibly respond to changes in the external environment. Building an effective management system for integration should be viewed as a project, ie action program, a system of measures for practical implementation of a concrete, meaningful socio-economic plan.

## АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

**А.Ж. Асанова -**

*старший преподаватель кафедры «Маркетинг»*

*КазНПУ им. Абая*

За последние несколько лет значительно возрос интерес руководителей казахстанских предприятий общественного питания к вопросам управления маркетингом. Многие топ-менеджеры находили время для участия в специальных тренингах по разработке маркетинговых стратегий и управлению рисками, наиболее продвинутые компании разработали свои антикризисные маркетинговые стратегии. Но принятые стратегии и усвоенные теории оказались не актуальны, так как они рассчитаны на преодоление своих индустриальных и локальных кризисов, а не выживанию в условиях глобального. И важно не просто выжить, но и сохранить лояльность инвесторов, партнеров, потребителей, собственных сотрудников, коммуникация с которыми у многих казахстанских предприятий общественного питания никогда не была приоритетом первого уровня. Сегодня, когда залогом сохранения бизнеса стала способность компании максимально оптимизировать внутренние ресурсы, собственные сотрудники становятся весомым капиталом, а внутрифирменный маркетинг приобретают особую значимость.

Кризис ликвидности, задевший и экономику Казахстана, не мог не повлиять на ресторанный рынок. Снижение потребительской активности населения повлияло на товарооборот большинства кафе и ресторанов. По оценкам рестораторов, ошутимое падение товарооборота стало наблюдаться в начале 2008 года и в среднем составило от 15 до 25% от аналогичных показателей прошлого года. /1/

Повышение стоимости основных продуктов питания (и, как следствие, увеличение себестоимости блюд), с одной стороны, и падение посещаемости ресторанов, с другой, привели к снижению уровня прибыли большинства предприятий общественного питания. Эксперты рынка предполагают, что данные условия могут повлечь за собой усиление конкурентной борьбы, уход с рынка наиболее нежизнеспособных заведений и сокращение общей прибыли ресторанов.

Перед руководством и владельцами ресторанов в существующей ситуации неизбежно встает вопрос о сокращении персонала или заработной платы, реформировании команды, увеличении производительности труда, снижении связанной с этими действиями напряженности в коллективе, нейтрализации пессимистичных настроений и повышение мотивации тех, кого компания хочет сохранить. Внутрифирменный маркетинг в условиях глобального кризиса – не просто маркетинг организации сферы услуг,

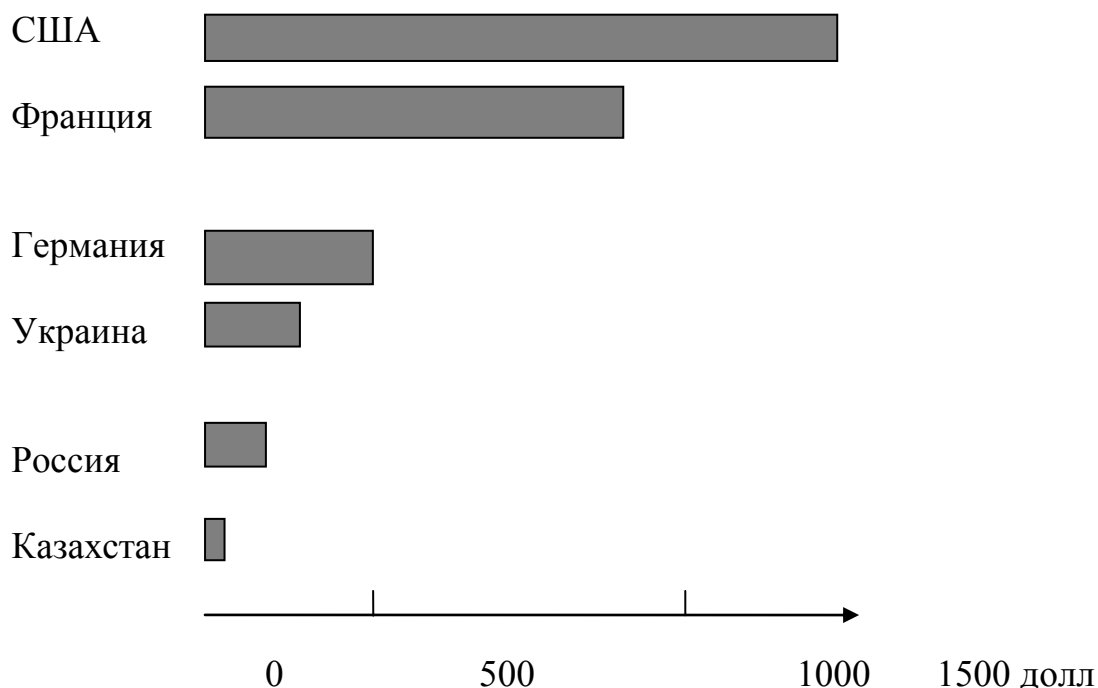
используемый для обучения и эффективной мотивации сотрудников, непосредственно контактирующих с клиентами, а также подготовка всего персонала к работе в команде и обеспечению удовлетворения потребителя. Теперь это еще и средство мобилизации внутренних ресурсов, от которых довольно сильно будет зависеть успешность прохождения кризиса и будущее компании. Именно поэтому, любое серьезное решение, изменяющее привычную жизнь компании, требует определенных коммуникационных действий со стороны руководства.

В условиях экономического кризиса конкуренция на ресторанном рынке РК будет усиливаться. Возможно, именно этот фактор позволит решить основную проблему данного бизнеса – низкое качество предоставляемых услуг.

В ходе проведенного исследования выяснилось, что 18 долларов ежегодно тратит житель РК на рестораны (данные Euromonitor, 2009 год), что в десятки, а то и сотни раз меньше, чем тратят, например, украинец и американец (см. рис. 1). Это говорит о том, что примерно каждый второй казахстанец не посещает рестораны, даже хотя бы раз в год. Целевыми потребителями в основном являются люди с высоким уровнем достатка, которые практически ежедневно посещают данные заведения.

Лидером в Республике Казахстан в ресторанном бизнесе по количеству ресторанов и по их качеству является г. Алматы.

По данным исследования, проведенного компанией «РосИнтер», в Алматы насчитывается 1356 предприятий общественного питания, в том числе 354 ресторана.



**Рисунок 1 – Затраты на рестораны в РК на человека за 2009.**



В столице Республики Казахстан – Астане, большое количество современных торговых и развлекательных комплексов и точек общепита были открыты там в 2006-2007 годах – период бурного развития потребительского сектора. Стоит отметить, что Астана в два раза меньше по численности населения, чем Алматы, и количество заведений общепита также в два раза уступает алматинскому – 637 (в том числе 196 ресторанов).

Высоким уровнем доходов населения характеризуются и Актау, и Атырау. Развитие нефтедобывающей отрасли способствует формированию на территории этих городов значительной аудитории состоятельных людей и потребителей среднего класса. А это, в свою очередь, открывает серьезные перспективы для развития бизнеса, направленного на удовлетворение потребительских нужд. Однако пока, опережая другие казахстанские города по количеству и качеству ресторанов, Атырау и Актау уступают рынку Астаны и тем более Алматы. По оценкам экспертов, атырауский рынок отстает от алматинского на шесть-семь лет, от астанинского – на четыре-пять лет. Его развитие задерживают невысокая численность городского населения, небольшая прослойка среднего класса. Эти факторы снижают инвестиционную привлекательность ресторанного бизнеса в провинции. Зато тут много иностранцев, и это отразилось на развитой политике распределения: ланчи, комплексные обеды тут распространены шире, чем в столичных городах. На высоком уровне организована доставка блюд в офисы и на дом – об этом свидетельствуют данные исследования «РосИнтера». Так что, несмотря на сдерживающие факторы, рынок ресторанов развивается и в столицах, и в регионах, но со своей спецификой.

Главной проблемой всех казахстанских предприятий общественного питания являлся и является – низкий сервис. «Вежливый, но без искренней заботы о госте» – так оценивается в исследовании «РосИнтера» уровень качества обслуживания многих ресторанов как на рынке Алматы, так и Астаны. Об Атырау и вовсе сказано, что «в работе персонала не ощущается не только искренней заботы о госте, но соблюдения обычных стандартов сервиса».

Возможно, одна из причин индифферентного отношения обслуживающего персонала к клиенту в том, что в казахстанских заведениях принято сразу включать в счет посетителя 10% за обслуживание – вознаграждение официанту (других странах подобное вознаграждение в форме чаевых обычно оставляется на усмотрение клиента). Данное правило не стимулирует официантов, администраторов работать хорошо – так как они и так получают свои деньги.

Во многом проблемы с качеством обслуживания связаны с большой текучкой кадров, отсутствием профподготовки официантов и других работников ресторанов (в Европе на официантов учатся два-три года). В заведениях хорошего уровня администрация уделяет большое внимание, как обучению персонала, так и внутреннему контролю качества обслуживания.

В большинстве казахстанских ресторанов среднего уровня официантами работают в основном студенты, для которых это временная работа. Приходя на временную работу, человек и относится к ней соответственно. Повлиять на ситуацию позволят лишь серьезные усилия со стороны управляющих персоналом, направленные как на обучение этих людей азам профессии, так и на контроль качества их работы.

Проблемы возникают не только с официантами, но и с поварами. Как правило, все повара – одни и те же, просто переходят с места на место. Поэтому в течение последних нескольких лет крупные рестораны приглашают на работу иностранных поваров. Это связано с дефицитом собственных кадров.

Для оживления падающего потребительского спроса рестораны и кафе начали проводить различные акции по снижению цен, одновременно сохраняя качество предоставляемых услуг. /2/ Владельцы ресторанов преодолевают кризис с помощью различных маркетинговых акций и скидок. С их помощью бизнесмены хотят заинтересовать потребителей и убедить их, что для экономии финансовых средств необязательно совершать трапезу исключительно дома. Заведения средней ценовой категории (один обед – около трех тысяч тенге) наиболее активны и изобретательны, так как острее ощущают спад потребительского спроса, который достигает 40%.

Существуют два вида акций – бонусы, подарки и предоставляющие скидки. Например, в заведении дарят шестую кружку пива бесплатно или закажи пиццу, а за доставку не плати.

Часть заведений делает ставку на снижение цен. Сеть пиццерий в Усть-Каменогорске и Астане «Пицца-блюз» в январе и феврале предлагала своим посетителям специальное «Антикризисное меню» – любое блюдо в нем обходилось посетителю в 300 тенге. Для сохранения лояльности клиентов и увеличения размеров заказов сеть «РосИнтер» в феврале проводила сразу две акции – фуд-чек и «Вторая пицца бесплатно». Во всех заведениях сети ввели систему фуд-чеков размером в 500 тенге. Посетитель получал фуд-чек, если его счет превышал три тысячи тенге. При следующем посещении клиент мог расплатиться одним фуд-чеком. Преимущества этой акции для ресторанов очевидны – чтобы получить скидку, посетителю нужно вернуться к ним второй раз.

Помимо проведения акций кафе и рестораны для увеличения числа гостей начинают активно работать с постоянными посетителями и внедрять так называемую систему лояльности. Наиболее востребован этот инструмент маркетинга среди ресторанов премиум-класса, так как падение потребительской активности они ощутили меньше, и снижать цены пока не намерены. Заведения нарабатывают базу потенциальных клиентов.

Некоторые рестораны расширяют клиентскую базу и более простым способом. Например, алматинский ресторан Temçin проводит акцию «Ваша визитка – наша скидка». Оставив свои контактные данные, человек

соглашается получать информацию об услугах ресторана и всех его нововведениях. Более одного раза визитная карточка на скидку не обменивается. Кроме того, некоторые рестораны направляют свои усилия на привлечение клиентов в будние дни. Например, в алматинском заведении Loud в будни предлагают скидку в 20% на все меню. К подобным мерам начинает прибегать все большее количество заведений, позиционирующих себя между премиум и средним ценовым сегментами. Система лояльности дает свои преимущества, но тенденция такова, что потребители посещают рестораны исключительно в выходные дни.

Антикризисные меры предпринимают не только крупные, но и небольшие компании. В частности, MM Food Service, владеющая палатками Bubble Tea в Алматы, разукрасила их веселыми картинками и разноцветными надписями «Антикризисная политика». Раньше в этих палатках продавали только чай с различными добавками стоимостью 300 тенге. Теперь к нему добавились хот-доги по 250 тенге.

Часть предпринимателей в условиях кризиса обращается к ресторанному бизнесу, как к возможности вложения денег и поддержания текущего дохода (считается, что ресторанный бизнес один из последних начинает ощущать все негативные моменты кризисного периода – ведь люди всегда едят).

Для того чтобы выжить в кризисное время, владельцам ресторанов придется снижать цены, привлекать клиентов различными акциями и специальными предложениями и доказывать, что качество от снижения цен не ухудшилось.

1. *Sostav.ru/articles Татьяна Николаева. «Эксперт Казахстан», от 9 июля 2008.*

2. *Sostav.ru/articles Александра Цай. Журнал «Эксперт Казахстан», от 13 марта 2009.*

### Түйін

Қазақстан экономикасынада әсер еткен өтімділік дағдарысы, мейрамхана нарығында айналып өтпеді. Тұрғындардың тұтынушылық белсенділігінің төмендеуі көптеген кафе, мейрамхалардың тауаралмасуына өз ықпалын тигізді.

### Summary

Liquidity crisis, has affected and the economy of Kazakhstan, could not affect the restaurant market. Decline in consumer activity of the population affected the turnover of most cafes and restaurants.

# ЖАС ҒАЛЫМДАРДЫҢ МІНБЕСІ ТРИБУНА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

---

## ҒАЛАМДЫҚ ҚАРЖЫ ДАҒДАРЫСЫ: ҚАЗАҚСТАН ҮШІН САЛДАРЫ

**Ж.Д. Бурунбаева**

*кәсіби магистраның магистранты*

*Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ*

Бүкіл әлем бойынша экономикасы озық дамыған АҚШ нарықтарында туындаған дағдарыс дүние жүзіне әсер етті. АҚШ нарықтарында шыққанына карамастан, бүкіл әлем нарықтарына әсер етті. Бұл жағдай да әлем нарықтарының бір-бірімен қаншалықты байланысты екенін көрсетті. Осылайша дағдарыс жергілікті бір оқиға болудан шығып, ғаламдық жағдайға айналды. Дағдарыс әсер еткен елдер шара қолдана бастады, соның ішінде Қазақстан да бар.

Бірақ, дағдарыстың салдарын қарастырмас бұрын, алдымен дағдарыстың туындау себептерін айқындап алайық.

АҚШ экономикасының құлдырауының бірден бір себебі – ипотекалық дағдарыстың бастау алуы.

АҚШ-да тұрғын үй бағасы төмендей бастағанда, төлем күші аз тұтынушылар төлеуде қиыншылық шеге бастады, несиелері кері төленбеген үйлерді банктер қайтып алды. Алынған үйлер банктерге ақшалай кері оралуы үшін сатыла басталды, осылайша ұсыныста үй көп болғандықтан, баға одан сайын арзандады. Тұрғын үй бағасындағы арзандау тұрғын үйге байланысты акциялардың құнсыздануына жол ашты. Бұл жағдай аталмыш акцияларды сатып алған қаржы мекемелерін қиыншылыққа итермеледі. Есепшот иелеріне қарсы төлем жауапкершіліктері өзгермесе де банктердің болмыстары құнсызданғандықтан капитал жетіспеушілігі басталды.

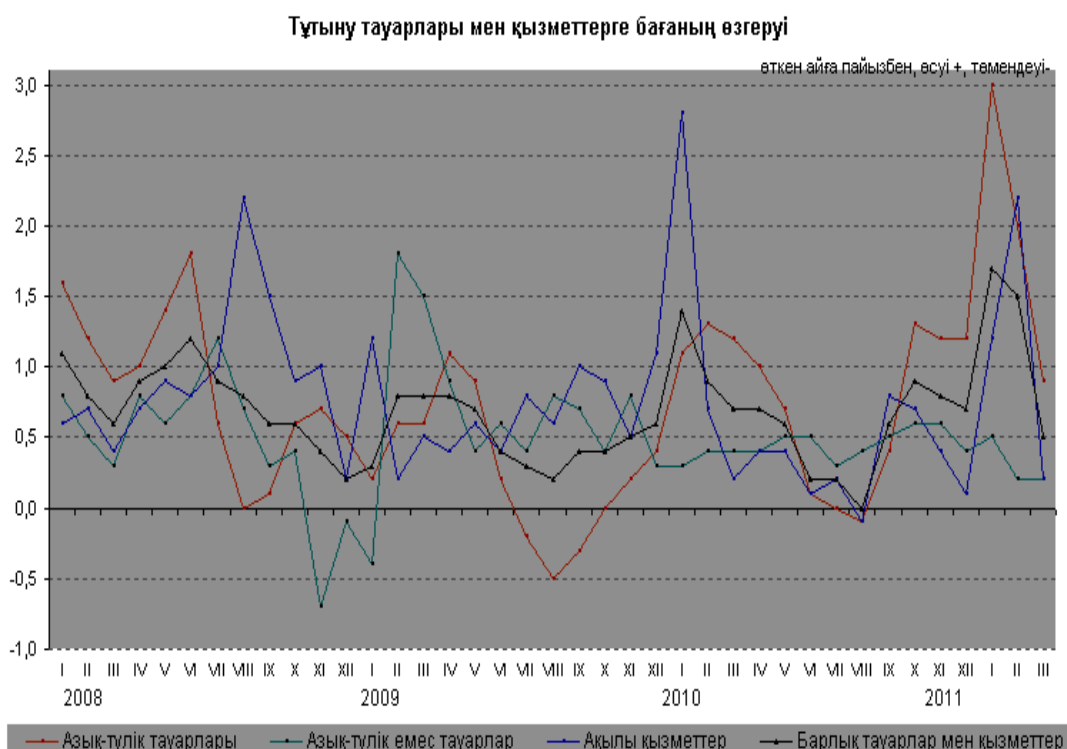
Қазақстан да қаржы дағдарысының толқынына ілікті. Біздің ел де ипотекалық нарықты едәуір практикаға енгізіп, халықтың санасын енді-енді үйретіп келе жатқан шақ болатын. Ипотекалық дағдарыс белең алған тұста еліміздегі құрылыс саласы кібіртіктеп қалды. Үлескерлер қаржысына салынуы тиіс тұрғын үйлер құрылысы тоқтады. Банкілер ипотекалық несие беруді қойды. Біртіндеп қаржы мекемелері орта және шағын бизнеске беретін несиелерін де қысқартты. Сыртқа шикізат өндіретін өндіріс орындары өнімінің бағасы төмендеп, шығындары көбейді.

Дағдарыс жылдары елімізге оңай тимегені рас. Әуел баста қанша дағдарыс біздің елде жоқ деп, ауруын жасырмақ боп шырылдағанмен, оның арты ақыры ашылды. Себеі, халықты алдау мүмкін емес. Құдайға шүкір, қазір халқымыз сауатты, бесіктегі баладан еңкейген қартқа дейін экономикадан хабары бар. Экономикалық сауаттылық заманның талабына

енді. Дағдарыстың қырсығы біздің елді де шалып өткені азық-түліктің бағасының күрт қымбаттауынан, бірінен бірі озып салынып жатқан тұрғын үй құрылысының кенеттен және ұзаққа тоқтап қалуынан-ақ елімізде дағдарыс басталды деп, дабыл қақтық.

Дағдарыс біреуге қасірет тудырып, нанын тауып жүрген тірегі – кәсібінен айырып, банкроттыққа ұшыратты. Енді біреулері, әсіресе арам пиғылды арсыз кәсіпкерлер дағдарысты сылтауратып, оны өз пайдасына игермек болды. Оның дәлелдері жалған банкроттық, жұмыс орнын қысқарту сияқты іс-әрекеттер еді. Дағдарысты сылтауратып, тек қана азық-түліктің емес, барлық тұтыну тауарларының бағасын қымбаттатты.

Ойымды тек құрауыз сөзбен ғана емес, дәйекті дәлелдермен айқындайын. Төменде тұтыну тауарлары мен қызметтерге бағаның өзгеруі көрсетілген мониторингке назар аударыңыздар.



Дерек көзі: ҚР-ның статистикалық агенттігінің мәліметтері бойынша.

Өздеріңіз көріп отырғандай, дағдарыстың туындау жылы болып саналатын 2008 жылдың ортасында баға жоғары көрсеткішті көрсетіп тұр. Салыстырмалы түрде алынған 4 жылда көрсеткіш әртүрлі. Осыдан қорытындылайтынымыз, дағдарыс – периодты сипат алып жүрген құбылыс. Яғни, ол бір көрсеткіште қатып тұрып қалмайды. Жүрек кардиограммасы іспеттес, әрдайым қисық, бірде биік, бірде төмен қисықтарды көрсетіп тұрады.

Нақтырақ, сандық көрсеткіште көрсететін болсақ, төмендегі кестеге назар аударыңыздар.

**Өңірлер бойынша тұтыну тауарлары мен қызметтер бағасының өзгеруі пайызбен, өсуі**

	Барлық тауарлар және қызметтер			Азық-түлік тауарлары			Азық-түлік емес тауарлар			Ақылы қызметтер		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Қазақстан Республикасы	9,5	6,2	7,8	10,8	3,0	10,1	5,7	8,6	5,5	11,4	8,4	6,8
Ақмола	8,4	7,8	7,4	10,3	2,3	9,8	4,8	8,1	4,9	9,6	14,7	6,9
Ақтөбе	8,2	5,8	7,4	10,8	3,8	8,9	5,4	8,5	4,7	7,5	6,0	8,1
Алматы	8,8	5,5	7,5	9,9	2,7	9,3	5,1	7,3	5,0	11,3	7,9	7,7
Атырау	10,2	6,0	7,9	9,4	2,8	9,0	5,0	8,4	4,6	17,6	8,2	9,9
Батыс Қазақстан	9,0	7,4	7,2	10,0	3,0	10,1	4,8	8,5	5,6	12,0	12,2	5,1
Жамбыл	9,3	6,2	7,9	10,5	3,8	10,2	5,6	8,4	5,3	11,5	7,6	7,2
Қарағанды	8,2	5,9	7,5	9,9	2,4	9,7	5,1	8,1	4,8	9,2	8,6	7,4
Қостанай	9,4	5,3	7,4	9,1	2,8	10,0	3,8	7,8	4,6	15,8	6,2	6,5
Қызылорда	8,8	5,9	7,8	10,7	3,7	10,4	5,8	7,0	5,4	9,1	8,0	6,3
Маңғыстау	7,8	4,6	6,9	10,9	3,2	10,2	6,0	7,3	4,5	4,3	3,9	3,9
Оңтүстік Қазақстан	9,1	6,0	8,0	10,7	4,9	10,3	5,6	9,7	7,4	10,3	4,3	5,5
Павлодар	9,8	5,5	7,6	11,2	3,6	8,8	4,7	6,3	4,4	13,0	7,4	9,1
Солтүстік Қазақстан	9,1	5,9	7,5	10,8	2,7	10,3	6,5	8,1	4,5	9,1	8,5	6,4
Шығыс Қазақстан	10,5	5,7	8,1	12,6	3,1	9,8	6,7	8,4	6,1	11,5	6,7	7,7
Астана қаласы	10,7	6,5	8,2	13,2	1,1	12,7	5,8	10,2	5,8	11,8	11,1	4,2
Алматы қаласы	10,7	7,5	8,0	10,7	2,4	10,3	7,6	10,5	6,3	13,8	11,8	6,7

Дерек көзі: ҚР-ның статистикалық агенттігінің мәліметтері бойынша.

Кестедегі көріністі қысқаша сипаттап өтсек, 2008 жылы азық-түлікке деген бағаның 2009 жылдағы бағаға қарағанда әлдеқайда жоғары екенін көріп отырсыздар. 2009 жылы бағаны тізгінге алып, сәл басқандай болғанымен, 2010 жылы дағдарыстың екінші толқыны қайта соғып, баға көрсеткіші тағы аспандайды. Бірақ, бұл көрсеткіш 2008 жылға қарағанда төменірек. Әсіресе, жоғары көрсеткіштерді Алматы, Астана қалалары көрсетіп тұр.

Енді тұрғын үй бағаларына талдау жасап көрелік.

**2001-2010жж. Қазақстан Республикасының жаңа тұрғын үйлерді сату бағасы кезең соңына, 1 шаршы метр теңгемен**

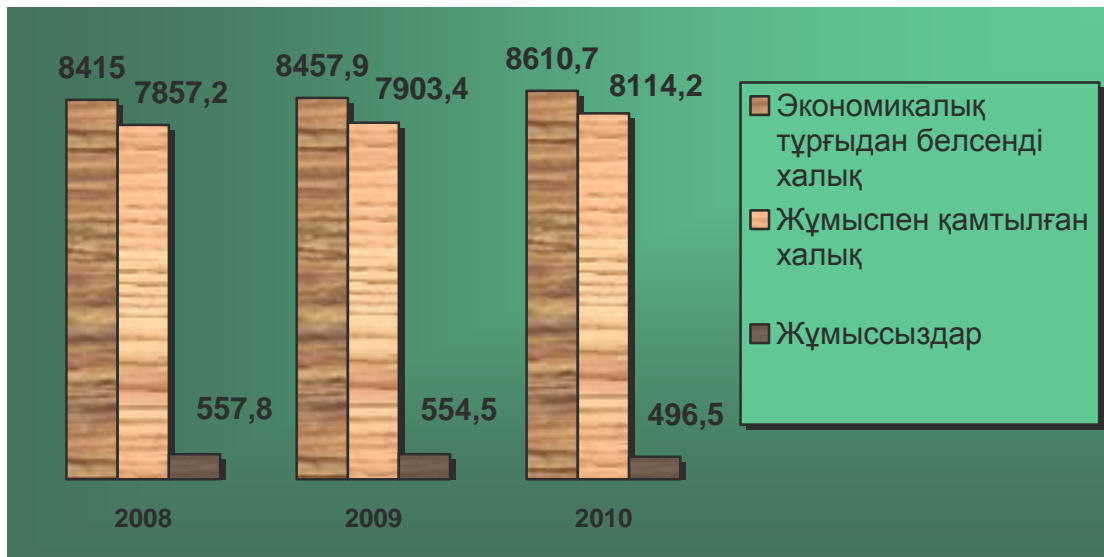
	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
<b>Қазақстан Республикасы</b>	<b>147 469</b>	<b>137 279</b>	<b>142 025</b>
Астана	194 214	170 071	178 707
Алматы	274 722	239 659	237 391
Ақтау	142 218	142 218	142 218
Ақтөбе	122 960	96 800	96 800
Атырау	129 825	129 825	135 106
Жезқазған	56 515	56 515	56 515
Көкшетау	102 568	92 432	100 626
Қарағанды	129 863	112 638	107 492
Қостанай	118 650	129 483	126 059
Қызылорда	73 833	72 650	73 378
Орал	140 370	130 000	135 000
Өскемен	104 426	108 167	100 034
Павлодар	130 000	130 000	143 000
Петропавл	66 900	56 515	56 515
Семей	82 484	68 258	73 258
Талдықорған	56 515	56 515	86 738
Тараз	56 515	56 515	59 906
Шымкент	118 333	131 667	136 667

Дерек көзі: ҚР-ның статистикалық агенттігінің мәліметтері бойынша.

Көріп отырғандарыңыздай, Қазақстан бойынша ең қымбат тұрғын үй Алматы қаласында екен. Одан кейін Астана, Ақтау, Атырау қалалары тізімді жалғастырып кете береді.

Ендігі кезекте жұмыспен қамту мәселесін қарастырып көрелік.

### Негізгі еңбек нарығының көрсеткіштері мың адам



Дерек көзі: ҚР-ның статистикалық агенттігінің мәліметтері бойынша.

Жоғарыда 3 жылдық көрсеткіш келтірілген. 2008 жыл басқа жылдарға қарағанда жұмыспен қамтылған халық санының аз көрсеткішін берсе, керісінше, жұмыссыздар санына келгенде көрсеткішті ұлғайтып тұр.

Атап өткеніміз өткен жылдардың нақты көрсеткіштері. Ал, алдағы жылдары бұл көрсеткіштердің төмендеуі немесе жоғарылауын кесіп айту қиын. Болжамды қарапайым адамдарды былай қойып, азулы, білікті экономист ғалымдардың өзі жасауда тартыншақтайды. Себебі, дағдарыс – болжамға бағынбайтын теңіздің толқынындай құбылыс.

Дағдарыстың алдын ала алмасақ та, екінші толқынға қарсы тұрарлықтай үлкен масштабты дағдарысқа қарсы жобалар іске асырылды.

Қалыптасқан бұл жағдайды дереу реттеу үшін Мемлекет басшысы Нұрсұлтан Назарбаев «Дағдарысқа қарсы күрес бағдарламасын» іске қосты. Оған сәйкес, негізінен 5 бағыт бойынша қаржы секторы, шағын және орта кәсіпкерлік, тұрғын үй құрылысы, индустриялық және инфрақұрылымдық жобалар және агроөнеркәсіп кешенін дамыту жөнінде үкіметке нақты тапсырмалар жүктелді. Осы талапқа сай, үкімет дағдарысқа қарсы бағдарламаны жүзеге асыру жөніндегі іс-шаралар жоспарын бекітіп алып, жұмыс істеді.

Алғашқы кезекте еліміздің негізгі мұнай-газ, атом, электр энергетикасы, металлургия, тау-кен, көлік, коммуникация салаларындағы және жеке компаниялардағы мемлекет активтерін, даму қорлары мен басқа да қаржы тетіктерін бір мүддеге, бір мақсатқа тиімді жұмылдыру үшін



«Самұрық-Қазына» әл-ауқат қоры құрылды. Ол экономиканы тұрақтандыру бағдарламасының негізгі операторы болды.

Осы басты жоспар қаржы дағдарысының зардаптарына төтеп беруге көмектесті. Экономиканы тұрақтандыру бағдарламасын жүзеге асыру үшін Ұлттық қордан қаржы алынды. Мұнай өндіруден жиналған қор қаражаты қысылтаяң сәтте көмекке жарады. Бұл қорды құрудағы негізгі мақсаттың бірі де сол болатын. Ұлттық қордан бөлінген қаражат та 5 бағыт бойынша жұмсалды. Қаржы саласын тұрақтандыруға 4 миллиард, шағын және орта бизнеске 1 миллиард, ауыл шаруашылығы жобаларына 1 миллиард, инфрақұрылымдық және серпінді жобаларға 1 миллиард доллар бөлінді.

Ең алдымен экономиканың күре тамыры қаржы саласының түйткілдерін шешуге айрықша назар аударылды. Мемлекет 4 ірі негізгі банктің акцияларын сатып алып, олардың тұрақты жұмыс істеуіне мүмкіндік жасады.

Әсіресе, Астана мен Алматы қалаларындағы құрылыс компанияларына қаржылық қолдау көрсетілді. «Самұрық-Қазына» әл-ауқат қоры арқылы жеңілдетілген несиені беретін арнайы желі ашылды. Оларға ипотекалық несиені 10,5 пайызбен беру талабы қойылды.

Екінші тетік ретінде дайын пәтерлерді коммерциялық банктер арқылы нарық бағамымен несиелеу ұсынылды.

Үшінші мәселе, бұған дейін берілген ипотекалық несиенің пайызы бір баспана алғандарға 9 пайызға дейін төмендетілді. Экономиканың тұрақты тірегі болғандықтан орта және шағын бизнеске ұлттық қор қаржысынан бұрын «Даму» кәсіпкерлік қоры арқылы 10 миллиард теңге бөлініп, ірі банктер арқылы 156 миллиард теңгелік несиені беру бағдарламасы да іске асты.

Экономиканы тұрақтандыру бағдарламасына сәйкес, ауыл шаруашылығы саласын дамытуға да зор көңіл бөлінді. Өйткені дағдарыс шикізат өндіруден гөрі, нақты өнім өндіру тиімді екенін көрсетті. Бұл сала бірден табыс әкелмесе де, біртіндеп қор жасауға болатынын байқатты. Ең бастысы, тәуекел аз да, тұрақты табыс бар. Бұған қоса Қазақстан экономиканы диверсификациялап, ауыл шаруашылығы саласын дамытуға мүмкіндік туындағанын дөп пайдаланды. Осы бағытта «Қазагро» ұлттық холдингі арқылы бір жылда 199 жаңа инвестициялық жоба қаржыландырылды. Оның ішінде азық-түлік өнімдерін өндіретін жобаларға басымдық берілді. Агроөнеркәсіп саласы алдағы уақытта да тұрақты дамудың кепілі ретінде қалыптаса түспек.

Міне, Қазақстанның дағдарыс кезінде жүзеге асырған кешенді іс-әрекеттері осындай болды. Бірақ бұл көрсеткіштер дағдарыстың толық еңсерілгенін көрсетпесе керек. Осылайша мемлекет экономикаға араласып, отты сөндіргендей болды. Әйтсе де өрттің шоқтары әлі де қызарып тұр. Дағдарыстың әнің қайта шырқамасымызға кепіл жоқ. Бірақ, біз, қазақ халқы, талай қиын қыстау заманды бастан кешірген халықпыз. Бірігіп, ел болып, қаржы дағдарысын да жеңеміз!

1. «Қазақстан». Ұлттық энциклопедия / Бас ред. Б.Аяған. – Алматы: Қазақ энциклопедиясы, 2003. – 720 б. V - том.
2. Баймуратов У. Социализация в экономике: от индивида до государства // Том 5: Избранные научные труды. – Алматы: Экономика, 2005. – 320 с.
3. Баймуратов У. Социальная экономика // Том 4. Избранные научные труды. – Алматы: БИС, 2005. – 320 с.
4. Послание Президента РК Н.А.Назарбаева «Через кризис к обновлению и развитию» (Текст): материалы «круглого стола» (г.Алматы, 18 марта 2009.) / КИСИ при президенте РК; ред. Б.Т.Султанов. – Алматы: 2009. – 176 с.
5. Баймуратов У. Деньги и финансы: нелинейная система: Научно-популярное издание. Том 1. – Алматы: Экономика, 2005. – 320 с.

#### Резюме

Данная статья посвящается проблеме мирового финансового кризиса, который начался в 2008 году на рынке США. Этот кризисный бум не обошел стороной и нашу страну. В статье указаны причины возникновения кризиса, а также его последствия в нашей стране. Был проведен анализ экономики Казахстана в кризисные годы. Указаны антикризисная политика Казахстана и пути его проведения.

#### Summary

This article is dedicate to the problem of the global financial crisis, which began in 2008 in the U.S. market. This crisis is not bypassed by the boom and our country. In the stae of the reasons for the crisis, as well as its consequences in our country. An analysis of Kazakhstan's economy in crisis years. Indicated anti-crisis policy of Kazakhstan and ways of its realization.

## **ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ӘДІСТЕМЕ ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ**

<b>Иманбердиев Б.Д., Касымов С.М.</b> Концепция управления динамикой развития национальной экономики.....	<b>3</b>
<b>Смагулов А.С.</b> Основные концепции лизинговых отношений и их эволюция.....	<b>25</b>
<b>Калиева С.А.</b> Теоретические подходы к исследованию вопросов международной интеграции.....	<b>40</b>
<b>Жангирова Р.Н.</b> Методологические аспекты обеспечения устойчивости аграрного производства.....	<b>47</b>
<b>Куатпекова А.К.</b> Теоретические аспекты оценки конкурентоспособности предприятия.....	<b>54</b>

## **МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕТТЕУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ**

<b>Дауренбекова А.Н.</b> Инновационное развитие Казахстана: проблемы и перспективы.....	<b>60</b>
<b>Бижигитова Л.Т.</b> Законодательная база в сфере инвестиций в Казахстане.....	<b>65</b>
<b>Канабекова М.А.</b> Качество образования и конкурентоспособность человеческих ресурсов как определяющие факторы экономического роста.....	<b>70</b>
<b>Мадыханова К.А.</b> Анализ качества ссудного портфеля коммерческих банков.....	<b>77</b>
<b>Кадырова К.Ж., Беркутбаева О.Ж.</b> Образовательный потенциал Казахстана.....	<b>83</b>
<b>Кушербаева А.Е.</b> Проектирование системы управления в процессе создания интегрированных корпоративных структур.....	<b>95</b>
<b>Асанова А.Ж.</b> Анализ современного состояния предприятий общественного питания.....	<b>101</b>

## **ЖАС ҒАЛЫМДАРДЫҢ МІНБЕСІ ТРИБУНА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ**

<b>Бурунбаева Ж.Д.</b> Ғаламдық қаржы дағдарысы: Қазақстан үшін салдары.....	<b>107</b>
--	------------

**ХАБАРШЫ. ВЕСТНИК**

**«Экономика» сериясы  
Серия «Экономическая»  
№ 3 (29), 2011**

Тікелей репродукциялық әдіспен басылады  
Басуға 7.07. 2011. қол қойылды. Пішімі 60x84<sup>1/16</sup>  
Шартты баспа табағы 7,0 е.б.т. Есептік баспа табағы 7,18.  
Таралымы 100 дана. Тапсырыс 215.

---

---

050010, Алматы қаласы, Достық даңғылы, 13  
Абай атындағы ҚазҰПУ

Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық  
университетінің «Ұлағат» баспасы

