

**ХАБАРШЫ
ВЕСТНИК
BULLETIN**

**«Экономика» сериясы
Серия «Экономическая»
«Economic» series**

№3(45), 2015

Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті
Казахский национальный педагогический университет имени Абая
Abai Kazakh national pedagogical university



ХАБАРШЫ

ВЕСТНИК

BULLETIN

«Экономика» сериясы
Серия «Экономическая»
«Economic» series
№3(45)

Алматы, 2015
Almaty, 2015

Хабаршы.«Экономика» сериясы. - Алматы: Абай атындағы ҚазҰПУ. - 2015.
- №3(45). –102 б.

Вестник. Серия «Экономическая». - Алматы: КазНПУ им.Абая. - 2015. -
№3(45). – 102с.

Bulletin.«Economic» series. - Almaty: Abay KazNPU. - 2015. - №3(45). - 102pp.

Бас редактор

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

Редакция алқасы:

экон.ғыл.д., профессор **А.С. Смагулов**, (бас ред. орынбасары),

ҚР ҰҒА академигі,экон.ғыл.д., профессор **К.Н. Нармбаев**,

экон.ғыл.д., профессор **С.К. Қасымов**,

экон.ғыл.д., доцент **Е.К. Калдыбаев**,

Phd doctor universitat intarnacional de Catalunya– **Victor PouSerradell**(Испания),

экон.ғыл.д., профессор **Б.А. Токсабаева**(Қырғызстан),

ScD, Assoc.Professor **В.Рудзкене** (Литва),

PhD,professor **М.М.Перез**(Испания),

экон.ғыл.д., профессор **К.Д. Джумабаев** (Қырғызстан)

экон.ғыл.д., профессор **Череп А.В.** (Украина)

экон.ғыл.д., профессор **Е.В.Вознюк** (Латвия)

магистр – оқытушы **А.К. Адельбаева**(*жауапты хатшы*)

Главный редактор

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

Редакционная коллегия:

д.э.н., профессор **А.С. Смагулов**(зам.гл.редактора),

академик НАН РК, д.э.н., профессор **К.Н. Нармбаев**,

д.э.н., профессор **С.К. Касымов**,

д.э.н., доцент **Е.К. Калдыбаев**

Phd doctor universitat intarnacional de Catalunya– **Victor PouSerradell**(Испания),

д.э.н., профессор **Б.А. Токсабаева** (Киргизстан),

ScD, Assoc.Professor **В.Рудзкене** (Литва),

PhD, Professor **М.М.Перез** (Испания),

д.э.н., профессор **К.Д. Джумабаев**(Киргизстан),

д.э.н., профессор **Череп А.В.** (Украина)

д.э.н., профессор **Е.В.Вознюк** (Латвия)

магистр – преподаватель **А.К. Адельбаева**(*ответ.секретарь*)

Editor in chief

B. D.Imanberdiev Doctor of economic Sciences Professor

Editorial staff:

A.S.Smagulov (deputy editor), Doctor of economicsciences, professor

K.N. Naribaev, Doctor of economic sciences, professor,
Academician of the National Academy of Science of the Republic of Kazakhstan

S.K. Kasymov Doctor of economic sciences, professor

E.K. Kaldybaev Doctor of economic sciences, Associate Professor

Victor Pou*Ph.D* DoctorInternational University of Catalonia (Spain)

B.A. Toksabaeva Doctor of economic sciences, professor (Kyrgyzstan)

V.Rudzkene *ScD, Assoc.Professor*(Lithuania)

M.M.Perez *Ph.D.professor*(Spain)

K.D. Dzhumabaev Doctor of economic sciences, professor (Kyrgyzstan)

Cherep A.V. Doctor of economic sciences, professor *((Ukraine)*

E.V.Voznyuk Doctor of economic sciences, professor (Latvia)

A.K. Adelbaeva Master of science,teacher(Executive Secretary)

Abai Kazakh National Pedagogical University, 2015

ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ӘДІСТЕМЕ **ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ**

УДК 336.711

К ВОПРОСУ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН ВРАМКАХ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА НА ОСНОВЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА

К.У. Кошкарбаев –д.э.н., доцент КазНПУ им. Абая

Замедление темпов роста глобальной экономики, падение цен на энергоносители, а также экономические санкции в отношении основного партнера нашей страны - Российской Федерации и связанного с ними значительного оттока финансовых ресурсов оказывают большое влияние на национальную экономику Казахстана. Мировой опыт свидетельствует о том, что отставание в развитии и совершенствовании платежной системы снижает конкурентоспособность отечественной экономики. В этой связи, развитие новых кредитных механизмов в Казахстане предопределили возрастающую роль финансовых организаций, в том числе коммерческих банков в оказании финансовых услуг физическим и юридическим лицам. Одним из ключевых аспектов этой сферы является эффективность национальной платежной системы, а точнее - эффективность функционирования систем денежных расчетов. Решение этой задачи позволило бы значительно снизить зависимость от внешних факторов, включая девальвации валют развивающихся страны контрпродуктивное действие никому не нужных экономических санкций.

Ключевые слова: Экономическая политика, стабильность финансово-кредитной системы, платежная система, санкционная политика, диверсификация

Создание эффективной платежной системы Казахстана - одна из стратегических задач деятельности Национального банка. Представляя собой сложный механизм, включающий комплекс аппаратных и программных средств, платежная система является своеобразным связующим звеном между населением, хозяйствующими субъектами, Национальным банком, банками второго уровня и налогово-бюджетной системой государства. Как показывает мировой опыт, отставание в развитии и совершенствовании платежной системы снижает конкурентоспособность национальной экономики. Простые и безопасные платежные системы способствуют повышению стабильности финансово-кредитной системы государства в целом, обеспечивают эффективное использование финансовых ресурсов и улучшают показатели ликвидности финансовых рынков, что, в свою очередь гарантирует своевременный расчет между продавцами и покупателями [1].

Устойчивость и стабильность финансовой системы государства в целом напрямую связана со стабильностью внутренней платежной системы. Степень эффективности функционирования платежной системы определяется соотношением таких показателей, как скорость прохождения платежей и суммой операционных издержек, которые несут участники при проведении расчетов. Возможность проведения расчетов в короткие сроки и с наименьшими затратами, делают систему привлекательной для пользователей.

В настоящее время трансграничные платежи осуществляются через корреспондентские счета коммерческих банков (банков второго уровня), находящиеся вне сферы деятельности и надзора национальных/центральных банков. Вместе с тем, не практикуется осуществление трансграничных платежей через корреспондентские счета, открытые в национальных/центральных банках, что в международной практике считается единственным способом платежа, гарантирующим завершенность и уменьшающим риски, присущие платежным системам.

Кроме того, в настоящее время торговые отношения между различными странами строятся, как правило, на бартерной основе либо с использованием «твердых валют». Немаловажным является также огромное количество неплатежей, имеющих место в настоящее время между странами СНГ.

Вследствие этого - создание надежных и эффективных механизмов осуществления трансграничных платежей, позволяющих разрешить эти проблемы представляется весьма своевременным и необходимым.

Под трансграничными платежами стран СНГ подразумевается исполнение денежного обязательства путем перевода денег между отправителем и получателем, осуществляемого электронным способом через границы государств СНГ. В отличие от внутренних платежей, при осуществлении трансграничных платежей используются различные внутренние механизмы осуществления платежей и разные национальные валюты, применяемые в странах СНГ.

Для осуществления трансграничных платежей с использованием национальных валют необходимы, прежде всего, высокая степень развитости национальных валютных рынков, условия для свободного формирования взаимных курсов национальных валют и либерализации валютных режимов, существующих в странах СНГ.

Отработку механизма работы системы трансграничных платежей, основанной на национальной валюте, целесообразно начать на двусторонней основе с использованием национальных валют и при согласии национальных/центральных банков стран-участниц системы.

Для реализации данного проекта предлагается 2-3 коммерческих банка (банка второго уровня) страны-участницы Евразийского Экономического Сообщества (далее – ЕАЭС), подключить к платежной системе той или иной страны, в нашем случае – к Межбанковской системе переводов денег Казахстанского центра межбанковских расчетов Национального Банка Республики Казахстан (далее МСПД КЦМР), предварительно открыв им корреспондентский счет в тенге в Национальном Банке Республики Казахстан. При этом данные банки смогут проводить платежи в тенге на любой из банков Республики Казахстан в режиме реального времени. Одним из основных условий открытия корреспондентского счета в Национальном Банке Республики Казахстан и подключения к МСПД КЦМР будет наличие разрешения национального/центрального банка той страны, резидентом которой является данный банк, а также устойчивое финансовое состояние коммерческого банка (банка второго уровня) [2].

При наличии соответствующего уровня платежной системы страны-участни-

цы ЕАЭС, а также согласия национального/центрального банка данной страны, наиболее крупные и устойчивые банки второго уровня Республики Казахстан (также ограниченное число) с разрешения Национального Банка Республики Казахстан могут работать через платежную систему данной страны и осуществлять перевод денег в национальной валюте на любой коммерческий банк (банк второго уровня) данной страны. Развитие финансовой инфраструктуры, включая реформу платежной системы, является первоочередной задачей в условиях формирующейся рыночной экономики стран СНГ.

Для обеспечения своевременного и эффективного перевода денег между потребителем и поставщиком товаров и услуг, наличия прямых корреспондентских счетов недостаточно. Возможно поэтому альтернативой прямым корреспондентским отношениям выступит Система трансграничных платежей, основанная на национальных валютах, с ее эффективностью осуществления платежей и гарантированием расчетов средствами национального/центрального банка.

Полномочия многих центральных банков в области надзора за платежными системами определены законодательными актами и включают разработку нормативной правовой базы в области платежей и переводов денег, мониторинг, сбор и анализ статистических данных и оценку функционирования платежных систем.

Так, в соответствии с Федеральным законом «О Центральном Банке Российской Федерации» одной из целей деятельности Банка России является обеспечение эффективного и бесперебойного функционирования платежной системы. Согласно указанному Закону Центральный Банк Российской Федерации устанавливает правила расчетов в стране, осуществляет обслуживание счетов бюджетов всех уровней бюджетной системы Российской Федерации посредством проведения расчетов по поручению уполномоченных органов исполнительной власти и государственных внебюджетных фондов, на которые возлагаются организация исполнения и исполнение бюджетов. Банк России является органом, координирующим, регулирующим и лицензирующим организацию расчетных, в том числе клиринговых, систем в Российской Федерации, а также устанавливает правила, формы, сроки и стандарты осуществления безналичных расчетов [3].

В соответствии с Банковским кодексом Республики Беларусь одной из основных целей деятельности Национального Банка Республики Беларусь является организация эффективного, надежного и безопасного функционирования платежной системы. В рамках достижения этой цели Национальный Банк осуществляет управление функционированием платежной системы Республики Беларусь и надзор за ней посредством установления правил осуществления платежей, тарифной политики, управления ликвидностью, а также посредством сбора, накопления и анализа показателей, характеризующих состояние платежной системы Республики Беларусь [4].

Согласно Монетарному и финансовому кодексу Банк Франции обеспечивает бесперебойную работу и безопасность платежных систем в рамках задачи Европейской системы центральных банков по обеспечению непрерывной работы платежных систем [5].

Меморандумом о договоренности между Министерством финансов, Банком Англии и Управлением финансовых услуг(1997) предусмотрено, что Банк Англии отвечает за общую стабильность финансовой системы в целом, включая инфраструктуру финансовой системы и, в частности, платежные системы. Ежегодно с января 2005 года Банк Англии публикует Отчет по оверсайту платежных систем, который описывает работу Банка в данной области [6].

В Республике Казахстан надзорную роль от лица государства за функционированием и развитием платежных систем осуществляет Национальный Банк. В соответствии со статьей 7 Закона Республики Казахстан «О Национальном Банке Республики Казахстан» одной из основных задач Национального Банка является обеспечение функционирования платежных систем [7].

Дальнейшее совершенствование и развитие платежных систем является одной из стратегических задач Национального Банка. В этой связи, в ближайшее время Национальный Банк планирует сосредоточить свои усилия на следующих основных направлениях развития платежных систем, способствующих повышению надежности и эффективности действующих платежных систем и расширению сферы розничных безналичных платежей.

1) В части внедрения инноваций и новых платежных инструментов Национальным Банком созданы правовые условия для оказания банками всех видов дистанционных платежных услуг (через Интернет, сеть автоматизированных устройств, мобильного банкинга). Сегодня все крупные банки Казахстана представляют своим клиентам как информационные, так и транзакционные услуги посредством Интернет-банкинга.

По мере дальнейшего проникновения Интернета в массовые слои населения доля безналичных платежей населения с использованием этого эффективного и надежного метода осуществления платежей будет только активно расширяться. Находится на стадии своего становления и постепенно набирает обороты рынок мобильного банкинга.

Со своей стороны Национальный Банк и в дальнейшем по мере необходимости будет проводить работы по совершенствованию нормативной базы направленной на создание благоприятных условий для развития новых видов платежных инструментов в стране.

2) В целях повышения операционной надежности и производственной эффективности платежных систем Казахстана РГП "КЦМР" в прошлом году успешно осуществлена модернизация программно-технической платформы платежных систем и перевод их на новые версии программного обеспечения. Работа в этом направлении будет продолжена Национальным Банком, поскольку поддержание платежных систем на высоком технологическом уровне является стратегической задачей Национального Банка в области платежных систем.

3) РГП "КЦМР" внедрена система обработки розничных платежей населения, которая позволяет банкам второго уровня организовать прием платежей от населения в пользу поставщиков услуг в режиме "моментального" зачисления платежей.

4) В данном направлении предполагается дальнейшее расширение функционала данной системы в части взаимодействия с банками второго уровня по оптимизации проведения моментальных (онлайн) платежей.

5) Для снижения рисков и повышения безопасности проведения межбанковских операций в розничном сегменте рассматривается возможность внедрения централизованной клирингово-расчетной системы по розничным электронным платежам населения. Речь идет об организации эффективной структуры для проведения межбанковских расчетов по электронным платежам, осуществляемым посредством Интернета, мобильного телефона и сети платежных терминалов.

6) Продолжится работа по построению нового Резервного центра Национального Банка в городе Астана, обеспечивающего непрерывность функционирования основных компонентов платежных систем страны.

7) Будет продолжена практика проведения Национальным Банком и банками второго уровня на постоянной основе разъяснительной работы в СМИ. Но нужна более активная поддержка Правительства и соответствующих государственных органов в рамках усиления данной работы для популяризации преимуществ использования платежных карточек, инновационных методов осуществления безналичных платежей среди широкого круга населения [8].

Кроме того, в целях обеспечения безопасности проведения платежей Департаментом платежных систем Национального Банка проводятся проверки безопасности рабочих мест (установленного программного обеспечения) банков и других пользователей, посредством которых осуществляется их работа в платежных системах, на соответствие требованиям Инструкции о требованиях к организационным мерам и программно-техническим средствам, обеспечивающим доступ банков и организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций, в платежные системы КЦМР.

В целом принимаемые Национальным Банком меры по развитию платежной системы направлены главным образом на повышение операционной эффективности, надежности, скорости и своевременности платежных операций при одновременном сокращении или ограничении финансовых (системных) рисков, а также создание благоприятного климата для использования и/или внедрения безналичных платежных инструментов.

Таким образом, расширение безналичных расчетов с применением денежного оборота вместо бартера, зачетов может способствовать повышению роли денег в народном хозяйстве, последовательному переходу к рыночным условиям взаимодействия совокупного предложения товаров и платежеспособного спроса на них.

Казахстанская банковская система смело перешагнула через многие этапы развития банковских систем западных стран, и в настоящее время уровень автоматизации отдельных казахстанских банков значительно превосходит западный. Для организации систем передачи информации о платежах и расчета по ним в Казахстане были применены наиболее прогрессивные (из возможных) технологий. Особенно явно это проявилось в создании платежных систем построенных на использовании пластиковых карт.

Можно смело говорить о том, что будущее принадлежит именно безналичным расчетам. Уже сейчас они очень актуальны для экономики, и платежный оборот в современном Казахстане в подавляющей своей массе производится безналично, хотя казахстанская система расчетов еще очень далека от совершенства.

1 *Порядина И.В. Платежная система. Учебно-методическое пособие. – Астана, 2008 – 174с.*

2 *«Банки Казахстана: Справочно-аналитическое издание», г.Алматы, 2013 г.*

3 *Закон Российской Федерации «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002г. №86-ФЗ.*

4 *Закон Республики Беларусь «О Национальном банке Республики Беларусь» от 14.12.1990 N 464-XII*

5 *Андреев Н. Развитие банковской системы Франции. // Банковские технологии №3, 2012г.*

6 *Банки и банковская деятельность: Англия // Банковские услуги. – 2007- №8. - с. 26.*

7 *Закона Республики Казахстан «О Национальном Банке Республики Казахстан» от 30 марта 1995 года N2155 (с изменением и дополнением на 1 января 2014г.).*

8 *Правила использования платежных документов и осуществления безналичных платежей и переводов денег на территории Республики Казахстан, утвержденные постановлением Правления Национального Банка Республики Казахстан от 25 апреля 2000 года №179, п.27.*

Түйін

Қошқарбаев Қ.Ү. - э.ғ.д., Абай атындағы ҚазҰПУ доценті. Халықаралық тәжірибе негізінде Евразиялық экономикалық одақ шеңберінде ҚР төлем жүйесін жетілдіру мәселелері.

Ғаламдық экономиканың даму үрдісінің бәсеңдеуі, энергия тасымалдаушыларға деген бағаның түсуі, біздің елдің негізгі әріптесіміз – Ресей Федерациясына деген экономикалық санкциялар және солармен қатысты қаржылық ресурстардың кетуі Қазақстанның ұлттық экономикасына елеулі әсер етуде. Әлемдік тәжірибе көрсетіп отырғандай, төлем жүйесінің дамымауы мен жетілмеуі отандық экономиканың бәсекеқабілеттілігін төмендетеді. Осыған байланысты Қазақстанда жаңа несиелік механизмдердің дамуы қаржылық ұйымдардың, оның ішінде жеке және заңды тұлғаларға қаржылық қызмет көрсететін коммерциялық банктер ролінің артып келе жатқандығын анықтап берді. Бұл саланың негізгі шешуші аспектілерінің бірі болып ұлттық төлем жүйесінің тиімділігі, нақтырақ айтсақ – ақшалай есеп – айырысу жүйесінің тиімді қызмет етуі табылады.

Бұл мәселені шешуде келе жатқан елдердің валютасының девальвациясы мен ешкімге қажет емес экономикалық санкциялардың контрәнімдік қызметін қосқандағы сыртқы факторларға деген тәуелділікті едәуір азайтатын еді.

Түйін сөздер: экономикалық саясат, қаржы-несие жүйесінің тұрақтылығы, төлем жүйесі, санкциялық саясат, әртараптандыру.

Resume

Koshkarbaev K.U. – Doctor of Economic Sciences, Docent of KazNPU named after Abay. To the question of improvement of the payment system of the republic of Kazakhstan within the Eurasian economic union on the basis of international experience.

The slowdown in the global economy, the fall in energy prices, as well as economic sanctions on neighboring countries and the associated significant outflow of financial resources has a negative impact on the national economy of Kazakhstan. One key aspect of this area is to build an efficient national payment system - or rather, the efficiency of the system of cash payments. The solution to this problem would greatly reduce the dependence on external factors, including the devaluation of currencies of developing countries and counterproductive action of useless economic sanctions.

Keywords: economic policy, finance and credit system stability, payment system, sanctions policy, diversification

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ПРАКТИКА

З.У. Джубалиева – к.э.н., ст.преп., КазНПУ им.Абая

На основании анализа современной практики сделаны выводы, что для поддержания устойчивого экономического роста и сохранения конкурентоспособности во многих развитых и развивающихся странах реализуются новая концепция инновационного развития, ориентированная на технологическую модернизацию, поощрение инновационной активности, инновационного предпринимательства и т.п. В особенности инновационное развитие приобретает важное значение в повышении конкурентоспособности в условиях усиления макроэкономической нестабильности, для достижения устойчивого экономического прогресса. Отечественными и зарубежными исследователями выявляются причины повышения инновационной активности предприятий под влиянием различных условий, определяющих закономерности инновационного развития различных предприятий, регионов и отдельных стран. Практика показывает, что воздействия инноваций на результаты деятельности предприятий простираются от влияния на продажи и размер рыночного сегмента до изменений производительности и эффективности. Важными проявлениями на отраслевом и национальном уровнях являются изменения международной конкурентоспособности и общей производительности факторов производства, распространение знаний об инновациях на уровне предприятий и увеличение объема знаний. Возрастание роли новых знаний обусловило повышение роли услуг в инновационном развитии.

Ключевые слова: Инновации, инновационное развитие, инновационно-активные услуги

Для поддержания устойчивого, рационального экономического роста и сохранения конкурентоспособности во многих развитых и развивающихся странах реализуются новые концепции инновационного развития, ориентированные на технологическую модернизацию, поощрение инновационной активности, инновационного предпринимательства и др., способствующие в конечном счете повышению производительности труда, решению проблем технического отставания, доступности благоприятных условий жизнедеятельности и т.п. В современных условиях инновационное развитие приобретает важное значение в повышении конкурентоспособности при усилении макроэкономической нестабильности, для достижения устойчивого экономического прогресса, что имеет особое значение для Казахстана при реализации стратегических планов индустриально-инновационного развития. Несмотря на значительные усилия и достижение определенных результатов, уровень инновационного развития сохраняется невысоким. Вместе с тем, исследование зарубежного опыта свидетельствует, что, несмотря на существование многих аналогичных проблем и препятствий, тем не менее, наблюдаются более активное инновационное развитие в развитых и многих развивающихся странах. В условиях замедления инновационных процессов на глобальном уровне активно обсуждаются новые возможности для сохранения устойчивого и сбалансированного экономического роста. В современных условиях при оценке роли инноваций обращается внимание на преобразующее воздействие, развитие региональной интеграции, инновации выполняют ключе-

вую роль в обеспечении траектории устойчивого развития. В частности, опыт эффективного международного сотрудничества наглядно подтверждает, что взаимодействие государственных и частных организаций является важным механизмом для эффективной реализации инновационного развития. В связи с этим заслуживает внимания опыт накопления и анализ статистических данных по развитию инноваций на региональном уровне, что позволяет учитывая их сильные и слабые стороны, определять новые направления при формировании новой политики инновационного развития [1]. Развитие кооперации, совместных усилий способствует распространению информации, знаний и нового опыта. Ключевая роль инноваций в экономическом развитии и решении глобальных проблем подтверждается тем, что наращивание инновационных мощностей сыграло центральную роль в динамике роста успешных развивающихся стран. Развитие в этих странах не только производства наукоемкой продукции, но и собственного инновационного потенциала позволило им накопить образовательный потенциал, позволивший реализовать более эффективно стратегии догоняющего развития. Исследователями обращается внимание на важность инноваций на всех стадиях развития, и в тоже время различные виды инноваций играют разные роли на разных этапах. Так, на ранних стадиях инновационный рост часто связан с принятием иностранных технологий и социальных инноваций может повысить эффективность бизнеса и государственных услуг. Высокотехнологичные исследования и разработки в решении вопросов инновационного развития приобретают значение на более поздних стадиях, являясь одновременно фактором конкурентоспособности и обучения [2].

Для дальнейшего повышения эффективности инновационного развития представляет интерес сравнительных исследований достижений в различных регионах. В связи с этим в настоящее время принимаются меры, направленные на выявление причин повышения инновационной активности предприятий под влиянием различных условий, определяющих закономерности инновационного развития различных предприятий, регионов и отдельных стран. Рассматриваемые факторы могут быть как внешними по отношению к предприятиям, или регионам, так и внутренними, определяющимися характером и масштабами деятельности, отраслевыми особенностями, наличием ресурсов и др. Влияние совокупности этих факторов определяет поведение предприятий, характер их развития, принимаемых решений и потребности в инновациях. В связи с этим исследователями обращается внимание на важность понимания современных тенденций инновационного развития и выявления движущих сил, определяющих характер инновационного развития. Уровень инновационного развития стран, определяющий их конкурентоспособность и эффективность реализуемой политики, отражается в целом ряде мировых рейтингов, характеризующих уровень их инновационности с учетом состояния поддерживающей бизнес-среды и объемов выпуска инновационной продукции, уровень расходов на исследования и разработки и т.п. Направления и уровень инновационного развития стран отражаются в таких ежегодных документах, как Innovation Union

Scoreboard(Табло инновационного союза), публикуемого Еврокомиссией [1], Collaborative Innovation: Transforming Business, Driving Growth (Глобального экономического форума) и других (таблица 1).

Таблица 1 – Рейтинги уровня инновационного развития стран

Наименование рейтинга	Оцениваемые параметры	Организация
- Глобальный инновационный коэффициент (GlobalInnovationQuotient)	Рассчитывается для 200 странс учетом таких параметров, как патентная актив-ность, концентрация исследователей, интенсивность R&D, объемы финансирования НИОКР	Bloomberg
- Исследование Dow Jones VentureSource	Оценивает состояние венчурного рынкапо ряду критериев	Wall Street Journal, Heritage Foundation
- Глобальныйиндексинновационности (Global Innovation Index)	Оценивает уровеньинновационности стран с учетомсостояния поддерживающей экосистемыи объемов выпуска инновационной продукции	INSEAD, WIPO
- Индекс развития человеческого потенциала (Human Development Index)	Выступает комплексным сравнитель-ным показателем ожидаемой продолжи-тельности жизни, грамотности, образо-вания и уровня благосостояния	ООН
- Рейтинг легкости ведения бизнеса (Doing Business)	Ранжирует страны по степени благоприятности условий для ведения бизнеса	Всемирный банк, Международная финансовая корпорация
- Индекс экономической свободы (Index of Economic Freedom)	Оценивает успешность национальных экономик через призму прав и свобод	Wall Street Journal, Heritage Foundation
- Индекс глобальной конку-рентоспособности (Global Competitiveness Report)	Оценивает способность стран обеспечить высокий уровень благосостояния своих граждан	Всемирный экономический форум
- Индекс глобализации (Globalization Index)	Показывает уровень вовлеченности стран в мировую экономику	A.T. Kearney Foreign Policy Magazine
Европейскоеинновацион-ноетабло (The European InnovationScoreboard, EIS)	Сравнивает странысо среднеевропейским показателем инновационного развития	Европейская комиссия
Рейтинг мировых инновационных городов (Innovation Cities Index)	Ранжирует мировые города по 162 параметрам сравнения	2thinknow Global Innovation Agency
Рейтинг лучших университетов мира (QSWorldUniversityRankings)	Оценивает мировые университеты по показателю их достижений в области образования и науки	Quacquarelli Symonds
Рейтинг бюджетов на R&D по	Сравнивает размеры бюджетов	Industrial Researc

странам (World Gross Expenditure on R&D)	на НИОКР по странам мира	
---	--------------------------	--

Примечание – составлено по источнику [2, 3]

Участие в рейтингах стимулирует поиски конструктивных путей решения актуальных проблемы повышения качественного уровня социально-экономического развития. Среди важных характеристик высококонкурентных стран отмечается способность развиваться, привлекать и удерживать таланты, производить новые товар и услуги с высокой добавленной стоимостью [3]. Наличие сильной системы интеллектуальной собственности и повышение внимания к стимулированию творческих личностей и групп становится движущей силой инновационного развития. Важным становится наличие квалифицированных специалистов, готовых к выполнению задач инновационного развития, условия так называемой бизнес-среды, благоприятные для осуществления инноваций, стимулирующих инновационную активность производителей, в том числе относящихся к крупным и малым предприятиям. В частности, совокупность факторов бизнес среды для успешного инновационного развития можно видеть в составе компонентов глобального индекса конкурентоспособности стран (таблица 2) [4].

Таблица 2 – Слагаемые глобального индекса конкурентоспособности

Основные условия	Факторы производительности	Факторы инновации и развития
<ul style="list-style-type: none"> - Институты - Инфраструктура - Макроэкономическая стабильность - Здравоохранение и начальное образование 	<ul style="list-style-type: none"> - Высшее образование и профессиональная подготовка - Эффективность рынка товаров - Эффективность рынка труда - Развитие финансового рынка - Технологическая готовность - Размер рынка 	<ul style="list-style-type: none"> - Развитие бизнеса - Инновации

Примечание – приведено по данным сайта WorldEconomicForum [2]

В странах, занимающих лидирующие позиции, создаются тесно увязанные инновационные экосистемы, в рамках которых инвестиции в человеческий капитал в сочетании с сильной инновационной инфраструктурой (в том числе информационно-коммуникационные технологии) поддерживают высокие уровни творчества. Лидирующие показатели поддерживаются в таких областях, как развитие инфраструктуры, уровня развития бизнеса, и результаты инновационной деятельности (как товарыуслуги творческого характера, творчество в режиме онлайн).

Учитывая зарубежный опыт ведущих стран, в Казахстане предпринимаются меры по повышению инновационной активности путем обеспечения условий финансирования, оказания информационной поддержки, создания инфраструктуры, позволяющих развивать сотрудничество между организациями в сфере инноваций на местном и региональном уровне. Вместе с тем, важно понимание содержания инновационной деятельности, взаимосвязи инновационных процессов с другими направлениями деятельности предприятий. При этом понимание

инновационной деятельности и ее воздействия на экономику постоянно развивается, поскольку по мере развития мировой экономики эволюционирует и инновационный процесс. Глобализация вызвала рост международной конкуренции и появление новых организационных форм для управления глобальными цепями поставок. В то же время она привела к резкому расширению доступа предприятий к информации и новым рынкам. Благодаря прогрессу в технологиях и увеличению потоков информации знания все более и более рассматриваются как центральная движущая сила экономического роста и инноваций. Воздействие инноваций находит широкое отражение в результатах деятельности предприятий: от влияния на продажи и размер рыночного сегмента до изменений производительности и эффективности. К важным проявлениям на отраслевом и национальном уровнях относятся изменения международной конкурентоспособности и общей производительности факторов производства, распространение знаний об инновациях на уровне предприятий и увеличение объема знаний, циркулирующих в сетях.

Для лучшего понимания того, как различные факторы влияют на инновации осуществляется последовательное изучение их взаимосвязей и влияния новых появляющихся факторов. Инновационная деятельность предприятий в определенной степени зависит от разнообразия и структуры складывающихся связей с источниками информации, знаний, технологий, практического опыта, человеческих и финансовых ресурсов [2]. Каждая связь соединяет инновационное предприятие с другими субъектами инновационной системы: государственными институтами, университетами, политическими структурами, регулируемыми органами, конкурентами, поставщиками и потребителями. Исследование инновационных процессов позволяет получить информацию о наличии и важности связей различных типов, а также факторах, влияющих на использование отдельных конкретных связей.

Для разработки эффективной политики поддержки инноваций необходимо глубокое понимание нескольких аспектов инновационного процесса, как отличие инновационной деятельности от исследований и разработок, взаимодействие между участниками инновационного процесса и соответствующими потоками знаний. Чтобы выработать политику, проводится анализ инноваций, для чего требуется более качественная информация. Если прежде большее внимание уделялось технологическим инновациям – продуктовой и процессной, что отражало особое внимание вопросам технологического развития предприятиями новых продуктов и новых производственных процессов и их диффузии в другие предприятия [5]. В современных условиях исследование и организация инноваций рассматриваются в трех важных направлениях. С одной стороны, внимание уделяется роли связей с другими предприятиями и организациями в инновационном процессе. С другой стороны, отмечается важность инноваций в менее наукоемких секторах, таких, как услуги и низкотехнологичные производства. Кроме того, определение инновации расширено путем включения двух дополнительных типов инноваций - организационной и маркетинговой. Рассмотрение маркетин-

говых и организационных инноваций создает более полную картину, способную отчетливее отобразить изменения, влияющие на эффективность предприятия и способствующие накоплению знаний. Понимается важность исследования состояния связей ввиду значимости роли потоков знаний между предприятиями и другими организациями при разработке и диффузии инноваций. Эти исследования способствуют пониманию роли организационных структур и деятельности, способствующей обмену и использованию предприятиями знаний при взаимодействии с другими предприятиями и государственными исследовательскими организациями. Так же важное значение приобретает формирование более тесных взаимоотношений с поставщиками и совершенствование приемов маркетинга для лучшей связи с потребителями.

На протяжении долгого периода инновации рассматривались центральным фактором роста производства и производительности труда в сфере товарного производства. То есть, традиционно при рассмотрении инновационного развития основное внимание уделяется сектору материального производства. В последние годы также исследуются особенности процессов инновационной деятельности в сфере услуг. При этом инновации в секторах, ориентированных на производство услуг, могут существенно отличаться от инноваций во многих из секторов, ориентированных на производство товаров. Для их создания свойственны менее жесткие организационные формы и они осуществляются постепенно и менее технологичными. То есть, предприятие может осуществлять различные изменения в методах своей деятельности, использовании факторов производства и типах продукции, повышающие ее производительность или коммерческую результативность. В настоящее время различают четыре типа инноваций, охватывающих широкий диапазон изменений, характерных для деятельности предприятий: продуктовые, процессные, организационные и маркетинговые. Продуктовые инновации подразумевают значительные изменения в свойствах производимых товаров и услуг. Под ними подразумеваются как совершенно новые товары и услуги, так и значительно усовершенствованные продукты из числа уже существующих. Процессные инновации подразумевают значительные изменения в методах производства и доставки. Организационные инновации относятся к сфере внедрения новых организационных методов. Это могут быть изменения в деловой практике, в организации рабочих мест или во внешних связях предприятия. Маркетинговые инновации включают реализацию новых методов маркетинга. Это могут быть изменения в дизайне и упаковке продукта, в его продвижении и размещении, в методах установления цен на товары и услуги. Инновационная деятельность включает все научные, технологические, организационные, финансовые и коммерческие шаги, которые фактически или по замыслу ведут к реализации инноваций. В том числе, это могут быть различные услуги, связанные с созданием инноваций или инновационные услуги. Некоторые из этих видов деятельности могут быть инновационными по своей сути, тогда как другие не содержат новизны, но необходимы для осуществления инновации. Инновационное развитие взаимосвязано с модернизацией системы

образования и повышения кадрового потенциала, с развитием предпринимательства. Для развития инновационной активности малые предприятия могут быть достаточно мотивированы в плане повышения конкурентоспособности при внедрении современных технологий, повышающих производительность, позволяющих выпускать товары и услуги, удовлетворяющие запросы современных потребителей. В то же время, учитывая современные обстоятельства, осложняющие деятельность малых предприятий, должны предприниматься поддерживающие меры, направленные на поощрение предпринимательства. Как показывает опыт европейских стран, где малые и средние предприятия составляют более 99% всех фирм, обеспечивают две трети рабочих мест, для поддержания их инновационной активности принимаются программы поддерживающих мер по поддержке инновационной активности на различных стадиях развития предприятий. Кроме того, представляет интерес региональный, кластерный аспекты инновационного развития, влияния инновационной активности предприятий и их взаимосвязи на повышение конкурентоспособности регионов. В данном направлении имеет значение развитие инновационно-активного предпринимательства, способствующего развитию регионального инновационного сотрудничества.

Как было отмечено, в последние годы исследователями активно обсуждаются проблемы инновационного развития в сфере услуг. Развитие экономики знаний в ведущих странах связывается с повышением спроса на инновационные услуги и особенно инновационные деловые услуги. Таким образом, инновации могут происходить в любом секторе экономики, включая и секторы услуг, государственных услуг, такие, как здравоохранение или образование и др. Вклад сферы услуг в инновационное развитие можно оценить по содержанию статистических данных зарубежных стран учитывающих инновационно-активные высокотехнологичные услуги, деловые инновационно-активные услуги (таблица 2).

Таблица 3- Виды инновационно-активных услуг

Инновационно-емкие услуги	Инновационно-активные высокотехнологичные услуги	<ul style="list-style-type: none"> - Почтовые услуги и связь, - Компьютерные услуги и смежные виды деятельности, - Исследования и разработки
	Инновационно-активные рыночные услуги (за исключением финансового посредничества и высокотехнологичных услуг)	<ul style="list-style-type: none"> - Водный транспорт, - Воздушный транспорт, - Операции с недвижимостью, - Аренда машин и оборудования без оператора, и товары для дома, - Другие виды деятельности
	Инновационно-активные финансовые услуги	<ul style="list-style-type: none"> - Финансовое посредничество, кроме страхования и пенсионное обеспечение, - Страхование и пенсионное обеспечение, кроме обязательного социального обеспечения - Вспомогательная деятельность в области финансового посредничества
	Другое знаниях интенсивный Сервисы	<ul style="list-style-type: none"> - Образование, - Здоровье и социальная работа, - Отдых, культурная и спортивная деятельность

Деловые инновационно-емкие услуги	Инновационно-активные бизнес услуги	<ul style="list-style-type: none"> - Компьютерные услуги и смежные виды деятельности - Исследования и разработки - Юридические, технические услуги и реклама
-----------------------------------	-------------------------------------	---

Примечание – таблица приведена по источнику [6]

Успешность реализации стратегических планов индустриально-инновационного развития в Казахстане определяется многими условиями, включая обеспечение финансовыми ресурсами, уровень готовности кадров, доступ к информационным ресурсам, материально-техническое оснащение и других. Важное значение при этом имеет исследование и адаптация зарубежного опыта по организации инновационной деятельности, планированию и оценке эффективности инновационных процессов. Изучение исследований отечественных и зарубежных экспертов, программных и нормативных документов позволяет выявлять закономерности развития инновационной деятельности, методологии исследования инноваций с учетом региональных и отраслевых особенностей. К тому же это имеет значение в связи с расширением инновационной деятельности из сферы производства товаров в сектор услуг, с появлением инновационных услуг и деловых инновационных услуг, исследованиям которых уделяется все больше внимания.

1 *European Service Innovation Scoreboard (ESIS) – Key findings. June 2014, Электронный ресурс. Режим доступа http://ec.europa.eu/enterprise/initiatives/esic/materials/esic__esis_key_findings_report_11.6.2014.pdf.*

2 *Innovation for Development: A discussion of the issues and an overview of work of the OECD directorate for science, technology and industry. May 2012. Электронный ресурс. Режим доступа <http://www.oecd.org/innovation/inno/50586251.pdf>.*

3 *Данные сайта World Economic Forum <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>.*

4 *Казахстан в Отчете о глобальной конкурентоспособности 2014-2015 Всемирного экономического форума http://www.nac.gov.kz/news/analytics/Analysis_of_Kazakhstans_rating_in_Global_Competitiveness_Index_GCI_2014-2015.pdf.*

5 *Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям: Третье издание. – М., 2010. – 107с.*

6 *Knowledge-intensive (business) services in Europe Project financed by the 6th Framework Programme for Research, for the implementation of the specific programme «Strengthening the Foundations of the European Research Area» (Invitation to tender n DG RTD 2005 M 02 02). European commission. 2012.*

Резюме

Джубалиева З.У. – э.ғ.к., Абай атындағы ҚазҰПУ – нің аға оқытушысы. Инновациялық дамудың заманауи мәселелері: халықаралық тәжірибе мен отандық практика.

Зерттеу жүргізу көптеген дамыған және дамып келе жатқан елдерде тұрақты экономикалық өсуді қалыпты ұстау және бәсекелестік қабілетті сақтап қалу үшін технологиялық модернизацияға, инновациялық белсенділікті қолдау, инновациялық кәсіпкерлікті қолдауға бағытталған, инновациялық дамудың жаңа концепциясы жүзеге асырылатындығы жайында қорытынды

жасауға мүмкіндік береді. Әсіресе, инновациялық даму тұрақты экономикалық үрдіске қол жеткізу үшін, макроэкономикалық тұрақсыздық нығайтуы жағдайында бәсекелестік қабілетті жоғарылатуда жоғары мәнгеие болады.

Отандық және шетелдік зерттеушілер әр түрлері кәсіпорындар, аймақтар және жекелеген елдердің инновациялық даму заңдылықтарын анықтайтын әр түрлі жағдайлар ықпалынан кәсіпорын инновациялық белсенділігінің жоғарылауы себептерін анықтап отыр. Тәжірибе көрсетіп отырғандай, инновацияның кәсіпорын іскерлігінің нәтижесіне ықпалы сату мен нарықтық сегмент көлеміне ықпал етуінен бастап, өнімділік пен тиімділіктің өзгеруіне дейін тарап отыр.

Салалық және ұлттық деңгейдегі басты көрініс халықаралық бәсекелестік қабілеттілік және өндіріс факторларының жалпы өнімделігінің өзгеруі, инновация туралы білімнің кәсіпорындар деңгейінде таралуы, білім ауқымының ұлғаюы болып табылады. Жаңа білім үлесінің осуі инновациялық дамудағы қызмет көрсету рөлінің жоғарылауына себеп болды.

Түйін сөздер: Инновациялар, инновациялық даму, инновациялық белсенді қызметтер

Resume

Dzhubalieva Z.U. - Ph.D., Senior Lecturer. Abai Kazakh National Pedagogical. Modern problems of innovative development: international experience and national practice.

The study suggests that in order to maintain sustainable economic growth and to remain competitive in many developed and developing countries implemented a new concept of innovative development focused on technological modernization, encourage innovative activity, innovative entrepreneurship, etc. In particular, the innovative development becomes important to improve competitiveness in the face of increasing macroeconomic instability, in order to achieve sustainable economic progress. Domestic and foreign researchers have identified the causes of increasing innovation activity of enterprises under the influence of different conditions that determine patterns of innovative development of various businesses, regions and individual countries. Practice shows that the impact of innovations on firm performance range from effects on sales and the size of the market segment to changes in productivity and efficiency. An important manifestation at the sectoral and national levels are changes in international competitiveness and in total factor productivity, the dissemination of knowledge about innovation at the enterprise level and increase in knowledge. The increasing role of new knowledge led to increasing role of services in the innovative development.

Keywords: Innovation, innovative development, innovatively active service

ОӘЖ 338.24.01

МЕНЕДЖМЕНТТІ ОҚЫТУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

А.Е.Кушербаева – *Абай атындағы ҚазҰПУ, Сорбонна-Қазақстан институтының э.ғ.к., аға оқытушысы*

Қазіргі таңда менеджментті оқыту басқару мамандарын даярлауда қалыпты іске айналды. Сонымен бірге, кәсіпорындағы барлық жұмыскерлердің басқару машықтарын дамыту қажет. Осылайша, менеджмент пәні барлық жоғары орындарында өтіп жатыр және менеджмент териясы мен концепциясы жеткілікті, жұмыскерден тек ұйымдағы өз орны мен міндетін ұғынуы талап етіледі. Ал менеджер мамандығын бастапқыда таңдап алған адамдар жағдайы басқаша. Теориялар мен концепциялар менеджер іс-әрекетінің бағдары және құралдарды қолдану технологиясы болып табылады. Іскерлік ортада болып жатқан өзгерістер динамикасы менеджментке оқыту үрдісінен бизнес қисынын түсінетін, ұйымның орнын және сыртқы ортада пайда болатын мүмкіншіліктерді көре алатын концептуалды қабілеттерді дамытуды талап етеді. Сыртқы ортада болып жатқан өзгерістерді ұғыну үшін және ұйымдастырушылық өзгерістерді жүргізу үшін өз мақсаттарын қоя білетін және дербес шешімдер қабылдай

алатынменеджерлер керек.

Түйін сөздер: Менеджмент, оқыту бағдарламалары, жоспарлау, ұйымдастыру, мотивация, бақылау, концептуалды дағды, ұйым, теория мен концепциялар, ақпараттар

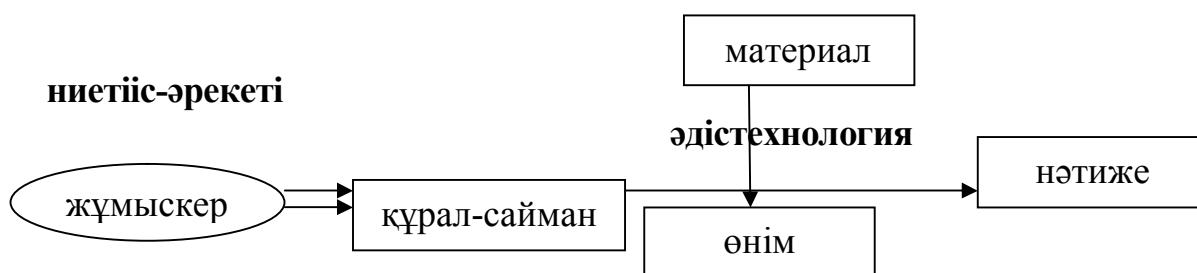
Менеджментті оқыту мәселесін қарастырғанда ең бірінші оқу пәні ретінде оның басты ерекшеліктерін атап кеткен дұрыс болады. Біріншіден, менеджмент – ол ұйымдағы адамдарды және олардың бір-бірімен қарым-қатынасын басқару. Бұл іс-әрекетте басты орында өз мүддесі мен мүмкіншіліктері бар адам тұрады. Екіншіден, менеджмент – бұл тәжірибелік қызмет, оның негізінде адамның білімімен бірге оның іс-әрекеті мен ептілігі жатыр, яғни болған жағдайды түсіндіріп беру ғана жеткіліксіз, мұнда тәжірибеде бар теорияларды қолдану қажет. Үшіншіден, менеджмент – ол экономика, әлеуметтану, психология, математика және басқа да ғылымдар концепцияларын қамтитын пәнаралық ғылым. Төртіншіден, менеджмент теориялары мен концепцияларының шынайылығы ұйым қызметінің табысты тәжірибесімен расталады.

Келесі бір ерекшелігі менеджер басқа адамдар қызметінің нәтижесі үшін жауапкершілікті мойнына алады, сол себептен де керекті өкілеттіліктерге ие болады. Бұл жерде менеджерге білімі мен ойлап-толғанғаны үшін емес, өз қарамағындағылардан нәтижеге қол жеткізуін талап ету ептілігі, яғни атқарған жұмысы үшін төлейді. Егер менеджментке оқытуды болашақтағы қызметке дайындау деп қарастырсақ, онда жоғарыда аталып кеткен ерекшеліктерді пәнді оқыту бағдарламасы мен әдістемесінің мазмұнында ескеру керек.

Мамандық ретінде менеджментке оқытудың негізгі тұсы менеджерге төленетін сыйақы деңгейін анықтайтын менеджер жұмысын түсіну болып табылады және бұл мәселе осы мамандықты меңгеру мен кәсіби деңгейін көтеруге түрткі немесе ынталандырушы себеп болып табылады.

Менеджер жұмысының мәні неде және немен байланысты? Менеджер жұмысын атқаруға қалай үйретуге болады?

Қызмет ретінде қарастырылатын кез-келген жұмыстың мазмұнын Т.Котарбинский бойынша бірнеше элементтерге бөліп қарастыруға болады [1].



Сурет 1. Жұмысты қызмет ретінде қарастыру

Жұмыс – бұл, ең әуелі өлшеуге, бағалауға және сатуға болатын нәтиже. Сонымен бірге, кез-келген жұмысқа белгілі технология бойынша бастапқы материалды дайын өнімге айналдыру тән. Жұмыс адамның қызметі ретінде қарастырылатын болғандықтан нәтиже алуға бағытталған айқын ниеті бар ондағы жұмыскерді ерекше бөліп қарастыру керек. Адам мен нәтижені біріктіру-ші

маңызды элементкүрал болып табылады, оның көмегімен бастапқы матери-алға әсер етуге болады, ал әсер ету әдісі құрал-сайманды пайдалана алу дәреже-сін және қол жеткізген нәтиже деңгейін анықтап көрсетеді. Осылайша, егер оқыту болашақта жұмысқа дайындау болса, онда студенттермен жұмыстың мәнін, мазмұнын, құрылымын және нәтижесін түсінуіне қол жеткізу керек.

Қазіргі кезде басқару кадрларының дамуы ұйымның сыртқы орта өзгерістеріне икемделуі мен тұрақты дамуының маңызды элементі болып табылады. Сыртқы ортада болып жатқан өзгерістерді ұғыну үшін және ұйымдастырушылық өзгерістерді жүргізу үшін өз мақсаттарын қоя білетін және дербес шешімдер қабылдай алатын менеджерлер керек.

Менеджер жұмысының мазмұнын күн тәртібінде тұратын міндеттер мен сауалдар жиынтығы ретінде қарастыруға болады. Алуан түрлі міндеттерді талдаудың арқысында басқару деңгейі мен стиліне байланысты емес тек менеджер жұмысына ғана қатысты негізгі міндеттерді айқындауға болады. Міндеттердің орындалуы ресурстарды «жанды және дамушы организмге» айналдыруға және материалдарды өнімге түрлендіріп, қойған мақсатқа қол жеткізуге мүмкіншілік береді. П. Друкер бойынша барлық менеджерлерге ортақ негізгі бес міндеттерді атап көрсетуге болады [2].

1. Мақсаттар қойылымы. Бұл міндет мақсаттардың қойылуын, олардың сипаттамаларын және оларға қол жеткізу жолдарын анықтауды қамтиды.

2. Жұмысты ұйымдастыру – бұл қажетті әрекеттерді, шешімдерді және қарым-қатынастарды талдау, жұмыстардың атқарылуын үлестіру үшін ұйымдастырушылық құрылымды құру.

3. Мотивация и байланысу – бұл көптеген адамдардан пікірлестерді, адамдар арасындағы қарым-қатынасты, еңбекке деген көзқарасты құру бойынша кешенді міндет және жақсы жұмыс істеуге ынталандыру мен сыйақы беру.

4. Көрсеткіштерді талдау (өлшеу) – ұйымдағы жеке жұмыстың тиімді орындалуының және әрбір жұмыскердің тиімділігін талдаудың көрсеткіштері мен өлшемдерін анықтаумен орнату, бағалау мен түсіндіру.

5. Өз бағыныштыларын жетілдіру – жұмыскерлерді дамыту және кәсіби жетілдіру, қабілеттерін ашып көрсету және жеке қасиеттерінің нығайту мен өздігінен дамуына жағдай жасау.

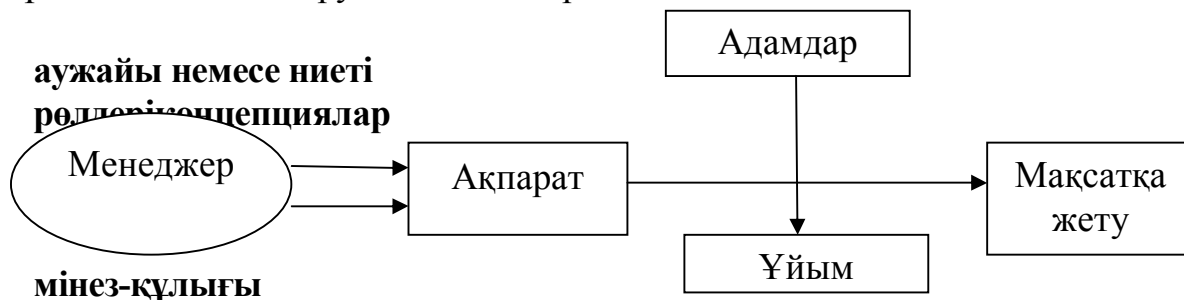
Бұл негізгі міндеттер – кез-келген менеджер жұмысы мазмұнының базалық элементтері. Әрбір міндет менеджерден айрықша қасиеттер мен біліктілікті талап етеді. Негізгі міндеттерді білу - оқыту бағдарламасының бағытын бағалауға және тәжірибеде іспеттес міндеттерді шешу ептілігін дамытуға мүмкіншілік береді, яғни менеджердің қызметке дайын болуын қамтамасыз етеді. Әрбір жұмыскер менеджер ретінде осы міндеттердің атқарылуын жетілдіру арқылы өз қызметін жақсарты алады, себебі осы негізгі міндеттердің ішінен ең болмағанда біреуін шеше алу ептілігінің болмауы ол адамға өзін нағыз менеджер деп сезінуіне мүмкіншілік бермейді. Ең қызықтысы, осы бес міндет менеджментке үйрету бағдарламаларында көрсетілген 20-30 пәндермен әлсіз байланыстырылған. Осылайша, менеджер ретінде тиімді жұмыс істеу үшін ол бар зейінін осы

негізгі міндеттердің орындалуына қою керек, ал оқыту бағдарламасын таңдау және құру кезінде осы міндеттердің атқарылуына мүмкіншілік беретін білім мен ептілікті дамыту мүмкіншіліктеріне назар аудару керек.

Дегенмен, не істеу керек, неге оқыту және оқыту бағдарламасына қандай пәндерді енгізу керектігін білудің мазмұндық жағымен бірге оқытудың процессуалдық жағы бар. Аталған жағы қалай істеу керектігін көрсетіп қана қоймай, сонымен бірге оқытудың әдістемесін құрудың негізі болып табылады. Қызметтің мазмұндық жағын – бес негізгі міндеттер түрінде және процессуалдық жағын – менеджментке оқыту әдістері ретінде ескеретін болсақ, онда менеджер қызметін Т.Котарбинскийдің ұсынған жұмыс моделі шеңберінде көрсетуге болады (сурет 2).

Менеджердің құралы болып не табылады: ұйым, териялар, адамдар немесе ақпарат?

Ұйым менеджердің құралы болып табылмайды, себебі ұйымның өзі бұйым болып табылады және менеджердің қызмет ету үрдісі кезінде құрылады. Теориялар мен концепциялар менеджер іс-әрекетінің бағдары және құралдарды қолдану технологиясы болып табылады. Егер адамдарды құрал деп қарастырсақ, онда адам дербес белсенділігінен, іс-әрекет еркіндігінен айрылады. Менеджердің маңызды ептіліктерінің бірі тыңдай білу мен оқу, сөйлеу және өз ойын жазбаша мазмұндау, өз ойы мен идеяларын басқа адамдарға жеткізу және басқа адамдарды түсіну қабілеті болып табылады. Менеджердің жұмысшыларды ынталандыру ептілігі осы қабілеттерге негізделеді және оларсыз табысқа жету мүмкін емес. Осылайша, менеджердің құралы ақпарат болып табылады. Әр түрлі ақпараттар көмегімен менеджер адамдардың іс-әрекетін ұйымдастырады, бағыттайды және жұмысты тиімді атқаруға ынталандырады.



Сурет 2. Менеджер жұмысы

Менеджер қызмет барысында адамдармен жұмыс істейді және ол адамды барынша тиімді қолдануға тырысады. Бұл іс-әрекет ақпараттар көмегіменен жүзеге асырылады және адамдар арасында қарым-қатынас орнатуға мүмкіншілік береді. Осылайша, ұйым құрылады.

Менеджер жұмысындағы қолданатын технология – ол білім, яғни қыруар теориялар мен концепциялар ұйым құру және оның тиімді іс-әрекетіне қол жеткізу үшін не істеу керек және қалай істеу керек екендігін көрсетеді.

Тәжірибеде орын алған мінез-құлық үлгілері менеджер жұмысында қолданытын әдіс-амалдар болып табылады. Менеджер мінез-құлығының әралуандығы үш бағытта болады: тікелей ықпал ету, адамдарға ықпал ету және ақпараттарды

басқару. Менеджер мінез-құлығының рөлдік аспектісін Г. Минцберг үш негізгі рөл ретінде сипаттайды – шешім қабылдау, тұлғааралық және ақпараттық қатынастар.

Менеджер жұмысының нәтижесі ұйыммен шығарылған өнім болып табылады және ол атқарылған жұмыс үшін төленетін тиісті сыйақының негізі болады. Егер 2-суреттегі менеджер жұмысының құрылымына назар аударатын болсақ, онда жұмыстың табысты орындалуы мен оқыту пәнінің құраушысы болып табылатын үш өзіндік саланы бөліп көрсетуге болады. Біріншісі, оқыту бағдарламаларындағы анық берілетін – білім саласы, бұл жерде менеджер жұмысында қолданатын технологиялар беріледі. Екіншісі – ептілік пен дағды саласы, яғни қойылған мақсатқа жету үшін құралдарды игере білу және қолдану әдістерін сипаттайды. Үшіншісі -мақсаттар, ниеттер мен мінез-құлық саласы, бұл аталғандар оқыту бағдарламалары мен оқыту әдістерінде аз ұсынылады. Қорыта келгенде, менеджер жұмысының үш құрамдас бөлігі: концепцияларды білу, құралдарды және өзіндік ниетті қолдана білу ептілігі. Бұған дәлел ретінде Г. Минцбергтің басқарудағы үш стильді атап көрсетуге болады [3]. Біріншісі, сыртқы, яғни тікелей байқауға икемді тәсіл – менеджердің іс-әрекеті көмегімен басқару. Бұл жағдайда менеджер жұмысының мазмұны – жағдайды талдау мен шешім қабылдау, жобаларға қатысу және келіссөздер жүргізу. Екіншісі -адамдарды басқару. Бұл адамдарды белгілі бір іс-әрекеттер атқаруға ниеттеу арқылы жүзеге асырылады. Үшіншісі – ақпараттарды басқару. Менеджер ақпараттың көмегімен адамдарға ықпал етеді.

Болашақты қалыптастыруда менеджердің жеке қасиеттері, амбициясы, мінез-құлқы, бизнес философиясы мен этикалық көзқарасы үлкен мағынаға ие. Басқаруда техникалық және қатынасу дағдыларын қолдану жеткіліксіз. Менеджерге бірінші кезекте концептуалды дағдылар керек. Біраз зерттеушілер ұйым мен оның бөлімшелерінің басқарушыларына керекті дағдымен ептіліктің ұзын тізімін ұсынады, бірақ Ричард Л. Дафт дағдыларды үш категорияға біріктіреді: концептуалды, адами және техникалық [4].

Концептуалды дағдылар – бұл адамның когнитивті (танымдық) қасиеттері, яғни ұйымды біртұтас қабылдау және оның бөлімдерінің өзара байланысын нақты ажырату қасиеттері. Оған менеджердің ойлау қабілеті, ақпараттарды өңдеу ептілігі және жоспарлау қабілеті жатады. Менеджер әрбір бөлімшенің ұйымдағы ролін, компанияның саладағы, қоғамдағы, іскерлік және әлеуметтік ортадағы жағдайын елестетіп көре білуі керек. Бұл индивидтің тағы бұлардан басқа стратегиялық ойлау қасиеттерінің болуын талап етеді, яғни ұйымның ұзақмерзімді перспективасын бағалауы. Менеджерге маңызды концептуалды дағдыларды өндіруең басты міндет болып табылады. Дәл соның өзі мақсаттарды қоюға және оларға қол жеткізу жолдарын табуға мүмкіншілік береді.

Ұйымның тұтастығын қамтамасыз етуге және тәжірибе жүзінде қолдануға мүмкіншілік беретін қасиеттерді дамыту үшін оқыту әдісін өзгерту керек, яғни тәжірибелік, тренинг курстарын қосу керек. Бұл алынған білімдерді тәжірибе жүзінде тексеріп қана қоймай, сонымен бірге өзіндік іс-әрекеті арқасында білім

алып және жаңа тәжірибеге ие болады. Егер әдістемедегі ең бастысы – бұл менеджер қызметінің мазмұнын біртұтас түсінуді қалыптастыру болса, онда оқыту - тындаушылардың өзіндік көріп-елестетуін қалыптастыруға себепші болуы керек. Болашақты көріп-елестетуді қалыптастыру – бұл тек оқыту бағдарламасы мен әдістемесіне ғана қатысты нәрсе емес, ол оқыту мекемесінің құндылықтарына, рухына және мәдениетіне де қатысты нәрсе.

Іскерлік ортада болып жатқан өзгерістер динамикасы менеджментке оқыту үрдісінен бизнес қисынын түсінетін, ұйымның орнын және сыртқы ортада пайда болатын мүмкіншіліктерді көре алатын концептуалды қабілеттерді дамытуды талап етеді.

1 Котарбинский Т. Трактат о хорошей работе. – М.: Экономика, 1975 г.

2 Друкер П. «Практика менеджмента». – М.: Вильямс. 2000 г.

3 Мициберг Г. «Профессия – менеджер»//«Стратегический процесс». – СПб.: Питер, 2001 г.

4 Дафт Р. Менеджмент. 6-е изд./ Пер. С англ.-СПб.: Питер, 2007.

Резюме

Кушербаева А.Е. – к.э.н., старший преподаватель *КазНПУ имени Абая, Институт Сорбонна-Казахстан. Особенности обучения менеджменту.*

В настоящее время управление является такой же профессией, как и все остальные, а обучением менеджменту стало привычным делом в подготовке профессионалов управления. В то же время, развитие навыков управления необходимо всем работникам в организации. Так, курс менеджмента уже преподается во всех вузах и знания теорий и концепций менеджмента достаточно, поскольку от работника требуется лишь понимание своего места и назначения в организации. В другом положении находятся люди, изначально выбравшие профессию менеджера. Для них знание концепций и теорий лишь технология работы. В эпоху постоянных изменений от менеджера требуется умение использовать имеющиеся знания в конкретной ситуации, а так же выбрать направление приложения усилий всей организации.

Ключевые слова: менеджмент, программы обучения, планирование, организация, мотивация, контроль, концептуальные навыки, информация

Resume

Kusherbaeva A.E. -PhD, senior lecturer of the Abai Kazakh National Pedagogical, Institute of the Sorbonne-Kazakhstan. Features management training.

Currently, management is of the same profession, like everyone else, and management training has become commonplace in the preparation of management professionals. At the same time, the development of management skills necessary for all employees in the organization. Thus, the course management has taught in all universities and knowledge management theories and concepts rather as an employee requires only an understanding of its place and purpose in the organization. In another situation there are people who initially chose the profession of manager. For them, knowledge of concepts and theories only the technology works. In an era of constant change from the manager must have the ability to use existing knowledge in a particular situation, as well as to choose the direction of effort throughout the organization.

Key words: management, training programs, planning, organization, motivation, control, conceptual skills, information.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ УРОВНЯ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ НАСЕЛЕНИЯ НА ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ

К.К. Курманалиев – *д.э.н., профессор КазНПУ имени Абая*

В статье рассматривается закон возвышения потребности и его влияние на развитие рыночных отношений. Потребности населения в продуктах питания в разных регионах не одинаково. Она даже в регионах одной суверенной республики значительно отличаются. Действие закона возвышения потребностей может быть количественно выражено характеризующего степень удовлетворения потребностей. Впервые в экономической литературе нами рассчитан новая методика расчета показателя степени удовлетворения потребностей на продукты животного и растительного происхождения с учетом не только «видимых», но и «невидимых» продуктов, а также с учетом потерь и усвояемостью организмом. Оцененный по новой методике показатель степени удовлетворения потребностей даст ориентир товаропроизводителям и предпринимателям о производстве и заготовке товаров с учетом насыщения спроса.

Ключевые слова: Степень удовлетворения потребностей, научные нормы, возвышение потребностей

Процесс расширенного воспроизводства осуществляется на основе единства материального производства, распределения, обмена и потребления. Производство выступает исходным пунктом воспроизводства, а потребление является его конечным моментом, распределение и обмен - промежуточными звеньями, которые связывают производство и потребление.

Повышение качества жизни населения является эффективным средством стимулирования труда. Недостатки в обеспечении материальными благами и платными услугами служат одной из причин такого нежелательного явления, как снижение роста производительности труда. Если спрос населения удовлетворяется более полно, то он создает дополнительный стимул к труду. Напротив, недостаточное обеспечение потребительскими товарами и сервисными услугами оказывает отрицательное влияние на материальную заинтересованность в результатах труда. В этих условиях особо актуальное значение приобретают вопросы изучения существенных различий в уровне потребления населения и отдельных регионах и выявление путей их постепенного преодоления. В связи с этим важен комплексный подход к прогнозируемым процессам. Выяснив характерные явления или процессы для данной территории, следует установить их различия и проанализировать факторы, их обусловившие.

Существующие в условиях рынка региональные различия в уровне удовлетворения спроса обусловлено многими факторами: неодинаковой обеспеченностью регионов потребительскими товарами, различиями в расходах населения, природно-климатическими факторами, достигнутым уровнем развития промышленного и сельскохозяйственного производства, его структуры, конкурентоспособности продукции, навыками и традициями населения и другие. В этой связи,

важно выявить роль тех региональных факторов, под влиянием которых формируется закономерности развития спроса и потребности населения.

Известно, что оптимальное соотношение между спросом и предложением может быть достигнуто, главным образом, на основе глубокого и всестороннего изучения и оценки степени влияния на них региональных факторов при определении объема платежеспособного спроса. Научное и практическое значение имеет, на наш взгляд, группировка факторов на общие и частные в зависимости от особенностей влияния их на спрос населения. Так как спрос населения на потребительские товары в целом по республике и отдельным регионам формируется под воздействием общих и частных или специфических факторов. В самом деле, если факторы общего характера в целом по республике и регионам почти одинаковы, то частные или специфические факторы воздействуют на объем и структуру спроса в региональном аспекте различно. С другой стороны, если общие факторы воздействуют как на общую величину спроса, так и на товарные группы, то частные оказывают влияние на внутригрупповую структуру товара. Следовательно, потребление по республике складывается под влиянием совокупностей факторов, которые существенно различаются по регионам.

Спрос и потребности людей чрезвычайно разносторонни, причем по мере развития производительных сил они становятся все шире и многограннее. Удовлетворение личных потребностей обуславливается в частности обеспечением материальных условий жизни, содержанием благоприятных условий труда, поддержанием здоровья людей и удовлетворением их духовных потребностей, которые обеспечивают воспроизводство рабочей силы и ее развитие. Эти элементы не взаимозаменяемы.

Часто в экономической литературе территориальные различия выявляются анализом динамики среднедушевого потребления, что, по нашему мнению, не достаточно полно, так как проблему выравнивания уровней потребления нельзя рассматривать без учета региональных различий в потребностях населения суверенных республик и их регионов. Такое сопоставление можно было бы проводить, если разработанные научные нормы на продукты питания для различных стран и регионов были бы одинаковыми, но на самом деле они по регионам колеблются значительно.

Как показывает практика изучения, сопоставление, потребление продуктов по регионам, необходимо проводить по ряду важнейших показателей, поскольку нет единого обобщающего показателя, по которому можно было бы сопоставить качество жизни в различных регионах. В рамках обобщающих, синтетических показателей необходимо увеличить количество дифференцированных, а также определить весь комплекс прямых и косвенных индикаторов. Это позволит глубже оценить каждый из факторов и каждый из индикаторов планируемого процесса. В экономической литературе уровень потребления оценивается в основном отдельными показателями, что недостаточно полно отражает достигнутый уровень спроса и потребления в том или ином регионе.

Синтетическим показателем, характеризующим уровень жизни населения и

потребления, считается показатель национального дохода на душу населения [1]. Однако национальный доход характеризует количественную сторону и не исчерпывают всех показателей уровня жизни населения и потребления. По этому показателю невозможно определить такой важный показатель, как степень удовлетворения потребностей. На наш взгляд, потребление материальных благ более полно характеризует комплекс показателей: фонд потребления, реальные доходы, розничный товарооборот, уровень потребления важнейших продуктов питания и непродовольственных товаров, продукция личного подсобного хозяйства (ЛПХ), включая фермерские (крестьянские) хозяйства. Эти показатели исчерпывающе характеризуют количественную и качественную сторону потребления и успешно могут быть использованы при сравнении достигнутого уровня потребления материальных благ и услуг сервиса в регионах и республике.

В литературе для характеристики достигнутого уровня потребления часто используется один показатель - розничный товарооборот по всем каналам реализации на душу населения. Такое сравнение также не полностью отражает достигнутый уровень потребления. Он характеризует лишь реализованный спрос [2].

Розничный товарооборот составляет более 85% объема личного потребления, а остальная часть покрывается и за счет личного подсобного хозяйства. Следовательно, в количественном отношении потребление шире товарооборота. Часто региональные различия потребления выражают показателями потребления отдельных продуктов питания. Сравнение уровня потребления по десяти группам важнейших продуктов питания еще не характеризует полного объема их потребления, хотя они по калорийности составляют более 70 процентов ежедневного рациона.

Потребности населения в продуктах питания в разных регионах не могут быть одинаковыми. Они даже в регионах одной суверенной республики значительно отличаются. Региональные особенности в потребностях на продукты питания учтены в нормах рационального потребления. Они разработаны центром региональных проблем питания НАН РК в зависимости от возраста, пола, характера трудовой деятельности населения. Резко континентальный климат Казахстана - холодная зима, знойное лето, высокогорные условия требуют от организма повышенных энергетических затрат, дополнительного количества витаминов и минеральных солей. С учетом природно-климатических условий территория Казахстана разделена на три зоны: холодную, умеренную и теплую. К зоне холодного климата относятся области Северного Казахстана, где проживает 23,4% населения республики. К зоне теплого климата - Южно-Казахстанская область, население которой составляет 15 %. Остальные области относятся к зоне умеренного климата.

Однако, нормы рационального потребления на важнейшие продукты питания, рассчитанные для Казахстана, значительно занижены. Так, например, нормы на мясо - молочную продукцию незначительно отличаются от Узбекистана. Нормы рассматриваются, как отражение действительных потребностей. На основе норм рационального потребления ставятся задачи производителям продовольственных

товаров, удовлетворяющим потребности населения. Нормы рационального потребления играют роль эталона, следовательно, не должны ставиться в зависимость от отечественных производственных мощностей. Наоборот, к их достижению надо относить развитие производства, политику государства в области доходов и цен.

Разница в нормах питания по регионам республики и странам СНГ довольно существенная. Так, на хлебные продукты нормы в суверенных республиках СНГ колеблются от 91 до 133 кг на одного человека в год, по картофелю они составляют соответственно 51-146 кг, овощам и бахчевым культурам - 128-164, сахару - 30-44, растительному маслу - 5,5-10,1, мясу и мясопродуктам - 70-88, рыбе и рыбопродуктам - 7,3-23,7 кг, молоку и молочным продуктам - 287-502 кг. По картофелю самая высокая норма в Литве (146 кг), а самая низкая в республиках Узбекистан, Таджикистан и Туркменистан (51 кг), разница между ними почти в 3 раза. Нормы по рыбе и рыбопродуктам для Эстонии - 23,7 кг, а для Республики Кыргызстан - 7,3 кг, или в 3,2 раза меньше.

Необходимо отметить, что эти нормы отражают только общую потребность, они не являются постоянными и с познанием новых свойств продуктов будут изменяться. Таким образом, имеющиеся различия в научных нормах потребления по регионам обусловлены множеством социально-экономических факторов. Задача заключается в создании по регионам условий для примерно равной степени удовлетворения спроса населения, как основы нормального воспроизводства рабочей силы. Познание экономических законов и правильное их применение в рыночной экономике приобретают решающее значение. Рыночное отношение позволяет обществу, опираясь на требования экономических законов, познавать свои потребности и выявлять их удовлетворение, предвидеть основные тенденции и закономерности развития производительных сил и направлять процесс развития производственных отношений.

Одним из важнейших инструментов, наиболее полно отражающих достижения сбалансированности производства и потребления, является показатель степени удовлетворения потребностей. В экономической литературе, во многих научных разработках и прогнозных расчетах оценка территориальных различий потребления обычно производится методом сравнения региональных показателей потребления 9 групп продуктов питания, тканей, одежды, обуви на душу населения между собой или с усредненным территориальным показателем. При таком методическом подходе уровень развития потребления в отдельном регионе оценивается в зависимости от степени отклонения его душевого размера от среднетерриториального уровня. Критерием оптимальности территориального развития потребления служит минимум региональных различий в величине потребления того или иного продукта на душу населения. Действие закона возвышения потребностей может быть количественно выражено только с помощью показателя, характеризующего степень удовлетворения потребности. Таким показателем может служить отношение объема удовлетворенных потребностей общества к наличным потребностям. Ибо без исчисления этого показателя не раскроем полностью достигнутого уровня разных видов спроса и

потребностей, следовательно, к решению важнейшей социальной задачи общества, научного предвидения спроса.

Данная позиция отчетливо изложена в работах профессора А.И. Кочерги. Он пишет: "Цель территориального регулирования сферы обслуживания заключается в создании условий для удовлетворения в одинаковой степени отличных по объему и структуре потребностей населения различных регионов. Мы делаем ударение на обеспечение равной степени региональных потребностей" [3]. Мы разделяем мнения А.И. Левина о том, что "проблема сводится к территориальному выравниванию именно степени удовлетворения потребностей населения в отдельных товарах, а не вообще самого потребления, которое может быть разным в отдельных республиках в силу различий в самих потребностях населения этих республик" [4]. Критерием территориального сближения уровней потребления какого-либо продукта, должна служить равная степень потребностей в этом продукте в различных регионах. В связи с этим возникает вопрос о методике расчета этого показателя.

Показатели степени удовлетворения потребностей рассчитывается путем отношения объема фактически потребляемых продуктов питания по видам к нормам рационального потребления.

Показатель степени удовлетворения потребностей дает определенную картину достигнутого уровня потребления в том или ином регионе. По нашему мнению, этот показатель будет более точным, если учитывать потери, отходы, качество продовольственных товаров, которые не принимают участие в личном потреблении, а их довольно много. Для получения научно обоснованного показателя необходимо его рассчитать в натуральных показателях. Рассчитывать показатель степени удовлетворения потребностей в целом по всем продовольственным товарам в натуре не только сложно, но и нецелесообразно. Задача заключается в том, чтобы разработать показатель степени удовлетворения потребностей не вообще по всем продовольственным, а именно по тем товарам, которые формируют научно обоснованное потребление населения.

Степень достижения рекомендуемых норм потребления, например, по мясопродуктам, жирам, овощам, картофелю определяется путем сопоставления фактического потребления продуктов питания, рассчитываемого Агентством статистики РК с рациональными нормами. При этом не учитывается, что статистическими агентствами ведется учет только «видимого» потребления продуктов. Под «невидимыми» мы понимаем продукты, которые содержатся в других продуктах. Для определения показателя, отражающего действительный уровень достижения рациональных норм потребления или удовлетворения потребностей в продуктах, необходимо количественно оценить потребление не только «видимых», но и «невидимых» продуктов, а также установить степени усвояемости организмом, потери и т.д. Для расчета потребления «видимых» продуктов использовались данные товарооборота по всем каналам реализации, личного подсобного хозяйства, а «невидимых» за счет содержания их в составе продуктов животного и растительного происхождения.

По данным ученых о содержании жиров в продуктах, нами впервые сделана попытка рассчитать потребление населением Казахстана так называемых "невидимых" жиров. Расчеты показали, что 2014 г. общее потребление масла животного на душу населения в республике составило 12,34 кг, в том числе "видимого" - 5,3 и "невидимого" - 7,04 кг. В общем объеме потребления масла животного доля "невидимого" составляет около 2/3, а по салу и другим пищевым жирам она еще выше. Для определения степени удовлетворения потребностей необходимо определить количество усвояемых жиров. Если усвояемость масла животного составляет 95%, то обеспеченность потребности в нем населения Казахстана в среднем на одного человека в 2010 г. составила-

$$11,74\text{кг} / \frac{12,3 \times 95}{100}$$

В отличие от других видов жиров масло животное потребляется в основном в качестве бутербродного. По данным анкетного опроса населения, проведенного автором в 2014 г. только 1,5 % населения использует его при жарке мяса, картофеля и других продуктов. Поэтому практически масло животного потребляется без потерь.

Аналогично рассчитываются показатели потребления растительных и пищевых жиров. В отличие от масла животного при потреблении других видов жиров потери составляют большой удельный вес. При варке мяса говядины, свинины и баранины теряется 40% жиров, а потери растительных жиров при жарении составляют 10-12%. Если учесть, что коэффициент усвояемости животных жиров равен 85,8%, растительных – 95%, то количество усвояемых пищевых жиров в потребляемых населением продуктах соответственно снижается. По расчетам статических органов, в 2014 г. в республике общее потребление растительных жиров на душу населения составило 9,7 кг, тогда потребление после потери составит 8,7 кг. Если усвояемость растительных жиров составляет 95 %, то обеспеченность потребности в них Казахстана в среднем на одного человека составляет всего:

$$8,2 \text{ кг} / \frac{8,7 \times 95}{100}$$

Таким образом, степень удовлетворения потребности населения Казахстана в растительных жирах составляет 78,3%. Следовательно, в 2014 г. потребление жиров, "видимых" и "невидимых", составило 25,8 кг, в том числе масла животного - 11,7, растительных жиров - 9,4, сала и пищевых жиров - 4,7 кг. По сравнению с научными нормами потребление растительных жиров составило 78,3%, сала и пищевых жиров – 212%.

При расчете показателя степени удовлетворения спроса и потребности населения на мясопродукты, овощи и картофель следует учесть, что отходы и потери соответственно составляют в пределах 38-48 и 49% к готовому продукту.

Сравнивая научные нормы потребления с фактическим потреблением, можно определить степень удовлетворения потребностей в отдельных видах животноводческих и растениеводческих продуктов питания и др. Показатели степени

удовлетворения потребностей - q_i , могут быть определены по следующей формуле:

$$q_i = \frac{\Phi_n}{H_n^p} / 1/$$

где Φ_n - фактическое потребление;

H_n^p - региональные нормы потребления.

Используя этот методический подход, степень удовлетворения региональных потребностей - q_i в преобразованном виде рассчитывается следующим образом:

$$q_i = \frac{\Phi_{n1}}{H_n^p} / 2/$$

где q_i - показатель степени удовлетворения потребностей в определенных видах товаров и услуг.

где Φ_{n1} - фактическое потребление;

H_n^p - региональные нормы потребления.

Новизна нашего расчета показателя степени удовлетворения потребностей по формуле /2/ состоит в том, что в числителе стоит уже не просто фактическое потребление, а потребление с учетом отходов, потерь и усвояемости продуктов, а Φ_{n1} находим следующим образом:

$$\Phi_{n1} = \Phi_n - E_n \times (K_y),$$

где E_n - естественные потери;

K_y - коэффициент усвояемости, рассчитанный Институтом питания НАН РК.

Для обеспечения расчета показателя степени удовлетворения потребностей, с учетом потерь и усвояемости, можно рассчитать поправочные коэффициенты, которые определяются как отношение q_i рассчитанного по формуле /2/, к q_i рассчитанного по формуле /1/, и наоборот. Например, по картофелю поправочный коэффициент составит:

$$\frac{q_i(2)}{q_i(1)} = \frac{44.8}{92.6} = 0.48,$$

По растительным жирам он составил 0,84, по сахару - 0,97, яйцам 0,98, овощам и бахчевым культурам - 0,60, молочным продуктам - 0,96, и т.д. Этот коэффициент по источникам поступления продуктов также будет разным. С помощью этих коэффициентов по важнейшим продуктам питания, степень удовлетворения потребностей с учетом отходов, потерь и усвояемости, а поправочный коэффициент рассчитывается следующим образом:

$$q_i = \frac{\Phi_n \times K_n}{H_n^p},$$

где K_n - поправочный коэффициент.

В условиях рынка данный показатель имеет исключительно важное значение. Оцененный по новой методике показатель степени удовлетворения потребностей товаропроизводителям и предпринимателям даст ориентир о производстве и завозе товаров с учетом насыщения спроса.

Следует подчеркнуть, что при разработке Правительственной средне и долгосрочной программы, в первую очередь необходимо тщательно изучить спрос,

потребление и потребности на тот или иной вид продуктов питания по регионам республики. Спрос населения на продукты питания и по регионам республики должны составляться с учетом показателя степени удовлетворения потребностей, поэтому данный показатель должен быть исчислен по важнейшим группам товаров по вышеприведенной методике. Поэтому отношение между рыночной сферой и отраслями, производящими потребительские товары, должна относиться так, чтобы емкости рынка первой легли в основу производственных прогнозов вторых. В этих условиях использования рассчитываемого по предлагаемой методике показателя степени удовлетворения потребностей для регионального сравнения уровней потребления может поднять на научный уровень. Это позволит изъять из потребления недоброкачественные товары, неудовлетворяющие спрос населения.

Степень удовлетворения потребностей населения находится в прямой зависимости от темпов роста производства. С ростом производства и расширением ассортимента полнее удовлетворяются потребности населения. Как известно, обеспечение темпов роста производства требует соответствующих капитальных вложений что в условиях переходного этапа к устойчивому развитию периода ограничивает размеры той части национального дохода, которая направляется на удовлетворение спроса населения. Поэтому важнейшей задачей является сохранение продуктов, произведенных миллионами тружеников сел, и доведение их до потребителей без дополнительных затрат капиталовложений.

Следовательно, в экономических законах отражено внутреннее единство производства и потребления. В условиях рынка расходы на расширение и совершенствование производства по известным нам причинам в определенной мере ограничивают рост потребления.

Показатели степени удовлетворения потребностей, на наш взгляд, должно быть критерием и одним из оценочных показателей деятельности отраслей производящих потребительские товары и рыночной сферы и включены в систему важнейших показателей уровня жизни населения в показателях экономического и социального развития регионов, областей и районов. Президент Республики Казахстан Назарбаев Н.А. сказал: «Должно стать нормой, оценивать все наши первоочередные задачи, связанные с преодолением кризиса в экономике, через призму социальных явлений, через социальное самочувствие и настроение тружеников и всего населения» [5].

Важным показателем для оценки уровня жизни населения и потребления является калорийность и химический состав фактически потребленных продуктов питания. При сравнении калорийности суточного питания в суверенных республиках важно учитывать различия в качественном составе этих продуктов, а также особенности структуры потребления. Для нормального развития человеческого организма нужно питание, которое не только обеспечивало бы необходимое число калорий, но и все его потребности. Таким образом, при рассмотрении важнейших сторон уровня и структуры потребления необходимо использовать комплекс показателей, ибо отдельные показатели не могут дать

обобщающую и полную характеристику. Сопоставление различных регионов по уровню товаро-оборота или потребления на душу населения отдельных групп товаров не дает еще полного представления о степени удовлетворения потребностей в них, так как потребности населения отдельных регионов неодинаковы. Поэтому террито-риальные различия потребления наиболее верно характеризует сопоставление показателей степени удовлетворения потребностей.

Исследование показало, что сохранившаяся в кризисный период несбалансированность спроса и предложения отрицательно сказывается на уровне жизни населения Республики Казахстан.

В главе обоснован вывод, что специфическая особенность пропорции между спросом и предложением состоит в том, что она проявляется и действует в сфере товарного обращения (на потребительском рынке), но формируется и определяется в основном в сфере материального производства.

Однако достижение сбалансированности между спросом и предложением, обеспечение товарно-денежной сбалансированности в потребительском секторе экономики республики непосредственно определяются соотношением между производительностью труда в 11 подразделении и оплатой труда во всем материальном производстве. Приведенный анализ показал, что недостаточный рост производительности труда во 11 подразделении по сравнению с ростом фонда оплаты труда в материальном производстве явился главной причиной несбалансированности спроса и предложения товаров. Негативное воздействие этого фактора сохранялся в переходный период к рыночным отношениям.

На формирование пропорции между спросом и предложением все большее влияние оказывает обмен между материальным производством и непродуцирующей сферами. В процессе обмена денежных доходов работников материального производства и сервисных услуг происходит дальнейшее перераспределение доходов, что еще больше усложняет проблему соответствия спроса и предложения. В процессе такого обмена формируются пропорции между товарными и нетоварными расходами населения, что определяет сбалансированность между спросом и предложением товаров и услуг на казахстанском рынке. Чем шире круг оказываемых услуг и разнообразие формы услуг сервиса, тем больше денежных доходов населения перемещается в сферу услуг. В настоящее время идет процесс развития сферы услуг в республике.

При недостаточном развитии сферы услуг в республике возникли и действуют факторы несбалансированности предложения сервисных услуг, не соответствует уровню развития денежных доходов работников материального производства, и усиливается потребность в услугах. При отставании предложения услуг часть денежных доходов средне и высокооплачиваемых групп населения не находит своего применения и откладывается.

Управлять оптимальным соотношением между спросом и предложением практически возможно, только через регулирование воспроизводственных пропорций. Товаропроизводители должны быть экономически заинтересованы в увязке единого ассортимента производства со спросом и реализацией товаров.

- 1 *Сфера обслуживания населения. – М.: Мысль. - 1989. - 33 с.*
- 2 *Ашимбаев Т.А. Экономика Казахстана: свершения, перспективы. – Алматы, - 1982.-67 с.*
- 3 *Кочерга А.И. Сфера обслуживания населения. – М.: Мысль. - 1999. - 125 с.*
- 4 *Левин А.И. Экономическое регулирование внутреннего рынка. – М.: Экономика. 2007 - 13 с.*
- 5 *Назарбаев Н.А. Стратегия становления и развития Казахстана как суверенного государства. - Казахстанская правда. - 15 мая 1992.*

Түйін

Курманалиев К.К. – э.ғ.д., профессор, Абай атындағы ҚазҰПУ. Халықтың азық – түлік тауарларына деген қажеттіліктерін қанағаттандыру деңгейін бағалау әдісі.

Мақалада қажеттіліктерді көтермелеу заңы мен оның нарықтық қатынастардың дамуына әсері қарастырылған. Халықтың азық-түлік тағамдарына деген қажеттіліктері әр аймақта әр түрлі. Бір республиканың әр аудандарында әрқалай. Қажеттіліктерді көтермелеу заңы қажеттіліктерді қанағаттандыру деңгейін сандық сипаттауы мүмкін. Экономикалық әдебиеттерде «көрінетін» және «көрінбейтін» тағамдарды, сондай – ақ, ағзамен қабылдануын ескере отырып, мал және өсімдіктерден алынатын тағамдармен қанағаттандыру деңгейінің көрсеткіштерін есептеудің әдісі алғаш рет жасалып отыр. Қажеттіліктерді қанағаттандыру деңгейі көрсеткіштерін жаңа әдісімен бағалау тауар өндірушілерге және кәсіпкерлерге сұранысты толықтыруды ескере отырып, тауарларды дайындау мен өндіруге бағыт-бағдар береді.

Түйін сөздер: қажеттіліктерді қанағаттандыру деңгейі, ғылыми нормалар, қажеттіліктерді биіктету

Resume

Kurmanaliev K.K. – doctor of economic Sciences, Professor KazNPU named after Abai. Assessment methods the level of satisfaction of the population on food.

The article discusses the law of elevation needs and its influence on the development of market relations. The needs of the population in food products in different regions is not the same. It is even in the regions of a sovereign republic differ significantly. The law of increasing requirements can be quantified in terms of characterizing the degree of satisfaction of needs. For the first time in the economic literature we have designed a new method of calculating the index of satisfaction of needs for products of animal and vegetable origin, taking into account not only the "visible" and "invisible" products, as well as the loss and digestibility of the body. Priced by a new technique index will meet the needs of producers and entrepreneurs benchmark on production and procurement of goods, taking into account the saturation of demand.

Keywords: satisfaction of needs, scientific norms, the elevation needs

МАКРОЭКОНОМИКА ЛЫҚРЕТТЕУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

УДК 338.24.021.8(574)

МЕТОДОЛОГИЯ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Р.Б. Азбергенова – к.э.н., доцент КазНПУ им. Абая

Процесс формирования полноценной методологической базы для эффективного противодействия экономическим кризисам значительно отстает от реальных запросов практики.

В современных условиях существенно возрастают риски импорта кризисных явлений. Это предопределяется усилением зависимости устойчивости воспроизводственных процессов внутри конкретного государства от конъюнктуры мировых рынков. Страны с широко диверсифицированной экономикой и объемным внутренним рынком имеют реальные возможности компенсировать ухудшение конъюнктуры мировых рынков, в частности, путем стимулирования внутреннего спроса на традиционно экспортные товары. В свою очередь государства с узкой номенклатурой экспортных товаров подвергаются в условиях мирового кризиса значительному риску импорта кризисных явлений. При рассмотрении национальной экономики как составной части мирового рыночного хозяйства необходимо в полной мере учитывать в качестве одной из первопричин кризисных явлений дестабилизирующее воздействие экзогенных факторов различного происхождения, начиная с ухудшения конъюнктуры, прежде всего, на рынках сбыта основных экспортных товаров данной страны, и заканчивая сокращением притока иностранных инвестиций.

Ключевые слова: Экономический кризис, методология, антикризисное управление, глобализация, внешние факторы, инвестиционная программа

Проблематика формирования и развития методологической базы стратегического управления в условиях социально-экономических кризисов является предметом острых дебатов между представителями различных школ экономической мысли. В этом контексте целесообразно выявить основные альтернативные методологические подходы, каждый из которых опирается на специфическую трактовку коренных причин кризисных явлений в рыночной экономике. Именно существенные расхождения в научной интерпретации первопричин экономических кризисов сторонниками различных школ обуславливают достаточно широкий спектр методологических подходов к антикризисному управлению на различных уровнях хозяйствования от микроэкономического до глобального.

Несмотря на существование разнообразных подходов к трактовке кризисных явлений и ситуаций, анализ подходов представителей различных экономических школ по антикризисной проблематике убедительно показывает наличие элементов фрагментарности и неполноты предлагаемых концепций борьбы с экономическими кризисами. В особенности, ощущается отсутствие монолитности видения многогранной проблематики противодействия кризисам. Это проявляется

ся в слабой структурированности предлагаемых методологических подходов к антикризисному управлению по основным уровням и направлениям производственно-экономической деятельности.

Во-первых, прослеживается структурно-функциональная расплывчатость при выявлении факторов дестабилизации воспроизводственного процесса в предкризисный период, т.е. во время фазы экономического бума или даже «перегрева экономики». Очевидно, что без четкого структурирования негативных факторов, вызывающих быстро нарастающую разбалансированность функциональных составляющих производственно-коммерческой деятельности на всех уровнях хозяйствования, очень трудно выработать конструктивные методологические подходы для упреждения или хотя бы смягчения кризисных явлений.

Во-вторых, отсутствует рациональное и даже объективно необходимое размежевание проблематики антикризисного управления по уровням экономической деятельности. С одной стороны, сторонники отдельных школ, например, представители эволюционной экономики, предельно абстрагируются от реально существующих фундаментальных различий кризисных явлений и ситуаций на уровне отдельного предприятия, отрасли или сферы экономической деятельности, национальной экономики и рыночного хозяйствования в глобальном масштабе. С другой стороны, в рамках отдельных экономических школ внимание сконцентрировано только на одном уровне экономики. Например, ортодоксальные монетаристы связывают задачи антикризисного управления только с регулированием денежной массы на макроэкономическом уровне.

В-третьих, проявляется искусственная изолированность научного аппарата, используемого представителями различных экономических школ при исследовании проблематики антикризисного управления. Элементы изолированности прослеживаются в принципиальных различиях при выявлении первопричин и ведущих факторов экономических кризисов, а также в отсутствии общепризнанной классификации или хотя бы базовой типологии разновидностей кризисов от краткосрочного спада производства на микроэкономическом уровне до глубокой депрессии всего рыночного хозяйства на глобальном уровне.

Кроме того, существует явный разрыв между общетеоретической базой антикризисного управления и более прагматическими подходами, которые используются представителями различных школ стратегического менеджмента при разработке антикризисных программ. Представители основных теоретических школ, как правило, недооценивают специфику борьбы с кризисными явлениями на уровне отдельных национальных экономик. Они нередко стремятся неправомерно распространять методологический аппарат антикризисного управления, который отражает объективные потребности только стран с развитой рыночной экономикой, на все государства вне зависимости от специфики их национальных производственно-экономических систем. В свою очередь, специалисты по стратегическому менеджменту пытаются, нередко чисто механистически, экстраполировать опыт антикризисного управления отдельными фирмами и корпорациями на общенациональный уровень.

В этом контексте, по-нашему мнению, не нуждается в развернутом аргументировании тезис о значительном отставании от реальных запросов практики процесса формирования полноценной методологической базы для эффективного противодействия экономическим кризисам. Поэтому вполне уместно утверждение, что в настоящее время идет сложный и противоречивый процесс генезиса методологических подходов к антикризисному управлению на различных уровнях рыночного хозяйствования, в том числе на уровне национальной экономики.

В зависимости от трактовки глубинных причин кризисных явлений сторонниками различных теоретических школ и направлений можно выделить значительное число научных позиций. Каждая экономическая школа базируется на альтернативном видении причинно-следственных связей между природными, экономическими, социальными и политическими факторами, ведущими к кризисным явлениям различного масштаба и продолжительности, что предопределяет выбор форм, методов и механизмов борьбы с экономическими кризисами.

На наш взгляд, для выяснения существенных различий в методологических подходах к антикризисному управлению национальной экономикой целесообразно использовать общенаучный принцип диалектического единства логического и исторического при анализе сложных социально-экономических процессов. Для понимания сущности современных экономических кризисов важно в исторической ретроспективе проследить зарождение объективных производственно-хозяйственных предпосылок и условий, которые в совокупности обусловили появление феномена экономического кризиса перепроизводства.

В период становления капиталистических отношений также еще не существовало объективных условий для крупномасштабных экономических кризисов. Хотя, как отмечают многие специалисты по экономической истории [1], прослеживались отдельные случаи разбалансированности рыночных отношений, но они носили локальный характер и были краткосрочными. Только после длительного, измеряемого многими десятилетиями или даже столетиями, развития капиталистических производственных отношений в отдельных странах гипотетическая возможность экономических кризисов на общенациональном уровне стала приобретать реальные черты.

Ведущим фактором нарастания вероятности экономических кризисов стало углубление общественного разделения труда. Усиление сначала широкой, а затем узкой специализации отдельных товаропроизводителей привело к существенному усложнению системы производственно-экономических и коммерческих взаимосвязей. В этих условиях появилась объективная потребность в планомерной кооперации в рамках производственно-технологических цепочек от производства первичного сырья до изготовления конечной продукции.

К важным факторам возникновения серьезных кризисных ситуаций можно отнести расслоение товаропроизводителей по масштабу производственной и коммерческой деятельности. Становление олигопольных и монопольных рынков резко сузило сферу свободной конкуренции. Формирование завышенных цен на таких рынках либо на основе олигопольного сговора крупных товаропроизводи-

телей, либо путем монопольного ценового диктата вызвало существенные искажения в пропорциональности развития отдельных отраслей и сфер производства.

Решающим фактором трансформации гипотетической возможности экономических кризисов на уровне национальной экономики стало поэтапное увеличение диспропорции между совокупным предложением товаров и ограниченным платежеспособным спросом. Усиление экономической власти крупного капитала неизбежно вело к неравноправным производственно-экономическим отношениям между представителями крупного капитала и их деловыми партнерами из числа мелких и средних предпринимателей.

Однако наиболее важное последствие для возникновения кризисов перепроизводства имела система неравноправных взаимоотношений крупного капитала и наемных рабочих. В результате заниженного уровня оплаты трудящихся работников формируется архиважное для объяснения первопричин кризисов перепроизводства противоречие.

В этом контексте сам термин «кризис перепроизводства» приобретает двойственный, даже парадоксальный характер. Здесь уместно процитировать английского экономиста Р. Пиерса, который был свидетелем событий, происходивших в 1825 г в Англии во время первого в истории общенационального кризиса перепроизводства. Он писал: «и мелкие лавочники, и владельцы крупных магазинов идут на невообразимые ухищрения, чтобы сбыть хотя бы часть своих товаров, но поток покупателей иссякает с каждым днем. Люди стали исключительно бережливыми, покупают только самое необходимое. Неуверенность заставляет делать сбережения даже тех, кто имеет мизерные доходы» [2, с. 78].

Из приведенной цитаты видно, что изначально, то есть уже в период первого кризиса существовала иллюзорная видимость перепроизводства товаров. В реальности, начиная с XIX века и по настоящее время, даже во время экономического подъема, как правило, производственно-экономический потенциал полностью не используется. Остаются недоиспользованными производственные мощности, имеются избыточные запасы сырья, топлива, но главное, что существует безработица. Следовательно, при более глубоком изучении выявляется имманентно присущая рыночному хозяйству разбалансированность производственно-экономической деятельности, которая ведет, даже в периоды экономического подъема, к недоиспользованию имеющихся производительных сил.

Во время экономических кризисов внутренне присущие капиталистическому способу производства элементы рыночной стихии и анархии производства резко усиливаются, что неизбежно вынуждает органы государственного управления принимать антикризисные меры. Уже в период первого мирового финансового кризиса, который произошел в 1857 г., правительства многих стран пытались проводить различные антикризисные мероприятия, но они были разрозненными и непоследовательными, поэтому их положительный эффект был весьма умеренным.

Представители либерального направления экономической мысли, которые активно участвовали в выработке экономической политики многих индустриаль-

но развитых стран, длительное время преуменьшали негативные последствия кризисных явлений в рыночной экономике. Более того, до Великой депрессии 1929-1933 гг. апологеты свободного рыночного хозяйствования упорно отстаивали идею высокой эффективности рыночных механизмов самоорганизации и саморегулирования. Они в значительной степени игнорировали реальную действительность и эмпирические данные о четко выраженной периодичности подъемов и спадов производственно-коммерческой деятельности в условиях становления и развития капиталистического способа производства.

Экономисты-либералы, пытаясь объяснить периодически возникавшие (начиная с кризиса экономики Англии в 1825 г) существенные спады деловой активности каждые 10-12 лет, фактически уходили от поиска первопричин глубоких кризисных явлений. Отстаивая тезис о преобладании рыночного равновесия, либеральные исследователи в гипертрофированном виде представляли дестабилизирующее воздействие на экономику либо природно-климатических факторов, либо социально-политических факторов от роста забастовочного движения до открытой конфронтации труда и капитала. При этом тщательно затушевывались подлинные первопричины существования при рыночном хозяйствовании экономических циклов, каждый из которых закономерно заканчивается резким нарушением равновесия между совокупным спросом и предложением в рамках национальной экономики или даже в глобальном масштабе.

Глубокий мировой кризис всей системы рыночного хозяйствования в 1929-1933 гг., который справедливо назвали Великой депрессией, показал полную несостоятельность ключевых концептуальных положений либерального направления в экономической теории. Практика рыночного хозяйствования показала, что по мере концентрации капитала и возрастания объемов производства с каждым новым циклом усиливаются элементы стихийной разбалансированности совокупного спроса и предложения. Это ведет к более глубокому спаду производства, к обострению социальных последствий экономического кризиса, что проявляется в росте массовой безработицы и существенном падении уровня благосостояния широких слоев населения.

В этой связи, исследуя особенности кризисных тенденций в экономике конкретной страны, нельзя абстрагироваться от реалий начала XXI века, прежде всего, от усиления интеграции национальных экономических систем в процессе глобализации производственной, коммерческой и, в особенности, кредитно-финансовой деятельности.

В современных условиях существенно возрастают риски своеобразного импорта кризисных явлений. Это предопределяется усилением зависимости устойчивости воспроизводственных процессов внутри конкретного государства от конъюнктуры мировых рынков. Для разных групп стран опасность импорта кризисных явлений варьирует в широких пределах. Страны с широко диверсифицированной экономикой и объемным внутренним рынком имеют реальные возможности компенсировать ухудшение конъюнктуры мировых рынков, в частности, путем стимулирования внутреннего спроса на традиционно экспорт-

ные товары. В то время как государства с узкой номенклатурой экспортных товаров подвергаются в условиях мирового кризиса значительному риску импорта кризисных явлений.

При рассмотрении национальной экономики как составной части мирового рыночного хозяйства необходимо в полной мере учитывать в качестве одной из первопричин кризисных явлений дестабилизирующее воздействие экзогенных факторов различного происхождения, начиная с ухудшения конъюнктуры, прежде всего, на рынках сбыта основных экспортных товаров данной страны, и заканчивая сокращением притока иностранных инвестиций.

Вместе с тем, даже в условиях активной глобализации, по нашему мнению, не следует преувеличивать роль внешних негативных факторов и тем более видеть в них главную причину кризисных явлений в национальной экономике. На наш взгляд, этот тезис убедительно подтверждается результатами воздействия глобального экономического кризиса 2007-2010 гг. на экономики небольших европейских стран. Вполне логично, что национальная экономика страны с небольшим населением и малой территорией более подвержена воздействию экзогенных негативных факторов, чем экономика крупного государства.

Однако, как показывают исследования европейских экономистов [3,4], борьба с кризисными явлениями ведется в Норвегии, Швеции, Финляндии более успешно, чем в Германии или Франции. В то же время, другие небольшие европейские страны, например, Португалия, Болгария, Венгрия и, в особенности, Греция испытывают серьезные трудности в борьбе по преодолению глубокой депрессии, охватившей все сферы и сектора производственной и коммерческой деятельности.

По нашему мнению, успех скандинавских государств в нелегкой борьбе с последствиями глобального кризиса в значительной степени связан с выбором адекватной методологии антикризисного управления. Эта методология является составной частью общей стратегии, которая направлена на формирование и развитие социальной рыночной экономики с учетом специфики природно-климатического, минерально-сырьевого, производственно-технологического и социального потенциала национальной экономики. Важным отличием скандинавской модели устойчивого социально-экономического развития является именно приоритетная ориентация на активное наращивание социального потенциала страны.

Для выявления преимуществ антикризисной методологии, которая реализована в скандинавской модели устойчивого социально-экономического развития, целесообразно сопоставить ее с альтернативными методологическими подходами, предлагаемыми в других моделях функционирования национальной экономики.

При сопоставлении концептуального видения представителями различных экономических школ проблематики антикризисного управления важная роль отводится проблеме соотношения роли государственного регулирования и рыночного саморегулирования при возникновении кризисных ситуаций на

различных уровнях национальной экономики и в глобальном масштабе.

Многие исследователи, принадлежащие к альтернативным экономическим школам, признают приоритетность вопроса о соотношении рыночных и государственно-административных механизмов для успешного преодоления кризисных ситуаций различного масштаба [5,6]. В зависимости от теоретических воззрений сторонников различных экономических школ можно ранжировать по признаку приверженности к преимущественному использованию либо рыночных механизмов выхода из кризисных ситуаций, либо механизмов государственного регулирования.

На левом полюсе спектра методологических подходов к антикризисному управлению находятся представители неомарксистской теории, которые решительно отвергают любые тезисы об эффективности рыночного саморегулирования и самоорганизации при разрешении кризисных явлений и ситуаций. На правом полюсе находятся сторонники либерального направления в экономической теории. К самым радикальным представителям либералов, на наш взгляд, можно отнести стойких приверженцев теории рациональных ожиданий, которые выступают за минимальное вмешательство государства в экономические процессы даже в условиях глубокой депрессии. Другие экономические школы занимают более или менее центристские позиции, отражающие объективные реалии современного воспроизводства, которые базируются на многоукладном производственно-экономическом взаимодействии.

Действительно, для большинства национальных экономик характерно тесное переплетение производственных и коммерческих структур, с самым разнообразным сочетанием форм собственности, включая полностью принадлежащие государству предприятия, а также государственно-частные производственные и коммерческие структуры. Кроме того, в условиях глобализации государственные органы участвуют в создании совместных предприятий, в реализации межгосударственных инвестиционных проектов и программ, проводят операции на мировых финансово-валютных рынках и занимаются многими другими видами экономической деятельности.

В этом контексте методологические подходы, ориентированные на центристское позиционирование, отражают объективную необходимость сбалансированного использования рыночных и государственно-административных механизмов борьбы с кризисными явлениями. Однако, как показывает практика антикризисного управления в отдельных странах, признание на теоретико-методологическом уровне необходимости применения принципа «сбалансированности рыночного саморегулирования и государственного регулирования» является только первым шагом на пути к эффективному преодолению кризисных явлений.

Методология антикризисного управления с позиций ортодоксальных либералов, которые упорно отстаивают англо-саксонскую модель функционирования рыночной экономики, должна базироваться на устранении разнообразных видов препятствий, блокирующих «оздоровление предпринимательства путем естественного самоочищения в процессе банкротства малоэффективных бизнес-

структур»[7, с. 48].

На первый взгляд, идея самоочищения национальной экономики выглядит вполне рациональной. Однако, как убедительно доказывают научные оппоненты либералов [8], в современных условиях глубокой специализации производственной и коммерческой деятельности и высокой концентрации капитала в ряде ключевых отраслей экономики снятие тщательно обоснованных, а в отдельных случаях объективно необходимых, ограничений на применение процедур банкротства неизбежно углубляет кризисные явления на национальном уровне.

Более реалистичными в условиях современного глобального экономического кризиса выглядят методологические подходы, предлагаемые сторонниками неокейнсианской экономической школы. Для борьбы с падением объемов производства в масштабах национальной экономики, а также для противодействия увеличению безработицы в условиях экономического кризиса они рекомендуют существенное расширение государственного инвестирования разнообразных инвестиционных проектов.

В настоящее время многие страны в большей или меньшей степени используют крупномасштабные инвестиционные программы для оживления национальной экономики. Например, в США выделяется более 250 млрд. долларов из федерального бюджета на реализацию в 2010-2012 гг. крупных инвестиционных проектов по реконструкции объектов общенациональной транспортной системы. Кроме того, каждый штат реализует региональные инвестиционные проекты для поддержки производственно-коммерческой деятельности фирм и корпораций, входящих в инвестиционно-строительный комплекс.

Несмотря на бесспорные элементы конструктивности, в целом неокейнсианская методология подвергается критике за отсутствие целостного подхода к решению стратегических задач борьбы с кризисными явлениями в условиях глобализации производственной и хозяйственной деятельности. Среди наиболее существенных критических замечаний можно выделить следующие:

- неокейнсианская методология направлена не на борьбу с первопричинами экономических кризисов, а на ограничение их негативных последствий;

- нередко государственные инвестиции используются нерационально, в том числе из-за поспешности технического и экономического обоснования как отдельных инвестиционно-строительных проектов, так и всей антикризисной инвестиционной программы в рамках национальной экономики

- массовое финансирование инвестиционно-строительной программы, как правило, осуществляется за счет увеличения дефицита государственного бюджета, что неизбежно приводит к раскручиванию инфляционной спирали

- некоторое улучшение показателей занятости и загруженности производственных мощностей в результате реализации государственных инвестиционных проектов.

Эти критические замечания убедительно подтверждаются использованием неокейнсианских методологических подходов в практике антикризисного управления в большинстве стран СНГ. По нашему мнению, в настоящее время из всех альтернативных методологических подходов к организации антикризисного

и посткризисного управления на уровне национальной экономики наиболее адекватными являются методологически разработанные сторонниками теоретической школы социально рыночного хозяйства.

1 Гэлбрейт Д.К. *Новое индустриальное общество. Избранное* – М.: Эксмо, 2008 – 1200 с – (Антология экономической мысли).

2 Оттнер С.Л. *Системный анализ для решения деловых и промышленных проблем.* – М., 1969, - с. 72-75.

3 *Sperman C. American journal of psychology, 1904, - №15.*

4 *Thurstone L.L. Vector of mind.* – Chicago, 1935.

5 *Hotelling A. Analysis of complex of statistical variables into principal components* Baltimore. *Warwich and York, 1953.*

6 *Кенжегузин М.Б., Космамбетова Р.И., Додонов В.Ю. и другие Факторно-целевое регулирование экономики: теория, методология, механизм* – Алматы, ИЭ МОН РК, 2002, - 268 с.

7 *Краснопольский Б.Х. Государственное управление природопользованием. Опыт США.* – Хабаровск: ИЭИ ДВО РАН, 2008.

8 *Costanza R. Cumberland J., Daly H., Goodland R., Norgaard R. An introduction to Ecological Economics.* Boca Raton, - Florida: St. Lucie Precc, 1997.

Түйін

Азбергена Р.Б. - Абай атындағы ҚазҰПУ доценті, э.ғ.к. Ұлттық экономиканың дамуын дағдарысқа қарсы басқару әдістемесі.

Экономикалық дағдарыстарға тиімді қарсы әрекет ететін толыққанды әдістемелік базаны қалыптастыру процесі тәжірибенің нақты сұраныстарынан елеулі артта қалуда. Бүгінгі таңда дағдарыстық құбылыстардың импорттық тәуекелі едәуір артып отыр. Ол мемлекет ішіндегі қайта өндірістік процестердің тұрақтылығының әлемдік нарық конъюктурасына деген тәуелділігінің күшеюімен анықталады. Әртараптандырылған және көлемді ішкі нарығы бар елдер әлемдік нарық конъюктурасындағы күйзелістердің орнын толтыруға, жекелеп алғанда дәстүрлі экспорттық тауарларға ішкі сұранысты ынталандыру арқылы мүмкіндігі бар. Өз алдына экспорттық тауарлардың номенклатурасы таяз мемлекеттер әлемдік дағдарыс жағдайында дағдарыстық құбылыстар импортының едәуір тәуекеліне ұшырайды. Ұлттық экономиканы әлемдік нарық шаруашылығының құраушы бөлігі ретінде қарастырғанда дағдарыстық құбылыстардың алғашқы себептерінің бірі ретінде белгілі бір елдің негізгі экспорттық тауарларын өткізу нарығының конъюктурасының құлдырауынан бастап шет ел инвестицияларының келу ағынын қысқартумен байланысты әр түрлі экзогендік факторлардың тұрақсыздандыру әсерін ескеру керек.

Түйін сөздер: экономикалық дағдарыс, әдіснамасы, дағдарысты басқару, жаһандану, сыртқы факторлар, инвестициялық бағдарлама

Resume

Azbergenova R.B. - Candidate of Economic Sciences, Docent of KazNPU named after Abay. Methodology of crisis management of the national economy development.

The process of forming a complete methodological framework for an effective response to the economic crisis is far behind the real needs in practice. In current conditions the risk of crisis phenomenon imports significantly increases. This is predetermined by strengthening the dependence of the stability of reproduction processes in a particular state on the world markets. Countries with widely diversified economies and volumetric domestic markets have a real opportunity to compensate for the deterioration of conjuncture in the world markets, in particular, by encouraging domestic demand for traditional export commodities. At the same time the states with a narrow range of export goods are subject to significant risk of crisis phenomenon import in the global crisis conditions. Considering the national economy as an integral part of the global market economy it must be taken into account that one of the root causes of the crisis phenomenon is destabilizing effect of the exogenous factors of

various origins, starting with the deterioration of the conjuncture, especially in the markets of the main export commodities of the country, and ending with the reduction of the inflow of foreign investment.

Keywords: economic crisis, methodology, crisis management, globalization, external factors, investment program

УДК 339.1

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

А.М. Манасурова – старший преподаватель,
З.У. Джубалиева – к.э.н., ст.преп. КазНПУ им.Абая

В статье рассмотрено современное состояние инновационного развития Казахстана. Отмечены существующие тенденции и направления развития инновационной активности предприятий, направления развития инновационной деятельности предприятий и их взаимосвязь с типами инноваций, масштабами и возрастом компаний. Для успешного внедрения концепции инновационного развития определяются направления взаимодействия государства, образовательных институтов и частного бизнеса. Залогом успеха инновационной политики является эффективная реализация перспективных проектов общенационального масштаба, отвечающих потребностям общества и меняющих индустриальную структуру экономики. Инновационная деятельность предприятий рассмотрена как важный фактор экономического роста. Характеристики инновационной деятельности, включая количество предприятий, затраты на инновации, виды инноваций и другие позволяют определять состояние инновационного развития, существующие проблемы и формировать меры по повышению эффективности инновационного развития.

Ключевые слова: Концепция инновационного развития, инновационная активность, рейтинг конкурентоспособности, региональная инновационная система, процессные инновации, продуктовые инновации

Эффективность инновационной деятельности зависит от общей экономической ситуации в стране и государственной научно-технической стратегии, от полноценного ресурсного обеспечения, конъюнктуры рынка, наличия профессиональных кадров и эффективного менеджмента. На протяжении последних лет в результате системных усилий со стороны государства инновации были определены в качестве стратегически важного направления развития Республики Казахстан. Первоначально вопросы инновационного развития нашли отражение в Стратегическом плане до 2010 года, затем в Стратегии индустриально-инновационного развития на 2003-2015 годы, Программе по формированию и развитию национальной инновационной системы Республики Казахстан на 2005-2015 годы. Новый импульс для развития инноваций был дан с началом реализации Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы, Происходит прогрессивное наращивание взаимодействия бизнеса, промышленности и сферы науки. Количество совместных проектов по исследованиям и разработкам возросло с 235 в 2009 году до 390 в 2011 году.

На современном этапе Концепцией инновационного развития Республики Казахстан до 2020г. определены видение, вызовы, возможности и этапы развития

инновационной системы, включая политику в области инноваций в республике [1]. В Концепции отражаются основные возможности и предполагаемые сценарии инновационного развития с учетом положений Стратегии «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства». Инновационная политика страны рассматривается как фундамент для конкурентоспособности, благосостояния граждан и экономической жизнеспособности. Отмечается, что ключевые действия инновационной политики сфокусированы на создании и развитии необходимых блоков, способствующих формированию инновационных процессов, затрагивающих все сегменты общества и ключевые заинтересованные стороны в процессе инноваций. Для успешного внедрения такого видения определяются направления взаимодействия государства, образовательных институтов и частного бизнеса. Залогом успеха инновационной политики является эффективная реализация перспективных проектов общенационального масштаба, отвечающих потребностям общества и меняющих индустриальную структуру экономики. Причем реализация Концепции инновационного развития предлагает основное внимание обращать на региональный аспект, а также развитие необходимых компетенций.

Реализация концепции инновационного развития Казахстана до 2020 года, ориентированная на вхождение Казахстана в число конкурентоспособных стран на основе развития новых технологий и услуг и перехода к инновационному типу экономики, на протяжении последних лет способствует постепенному достижению положительных изменений в научно-инновационном развитии [1]. Как видно из рисунка 1, в целом по республике наблюдается постепенное повышение уровня активности предприятий в области инноваций (в 2014 году достигнут уровень активности 8,1%) [2]. Тем не менее, несмотря на улучшение отдельных составляющих, развитие национальной инновационной системы все еще находится на стадии формирования.

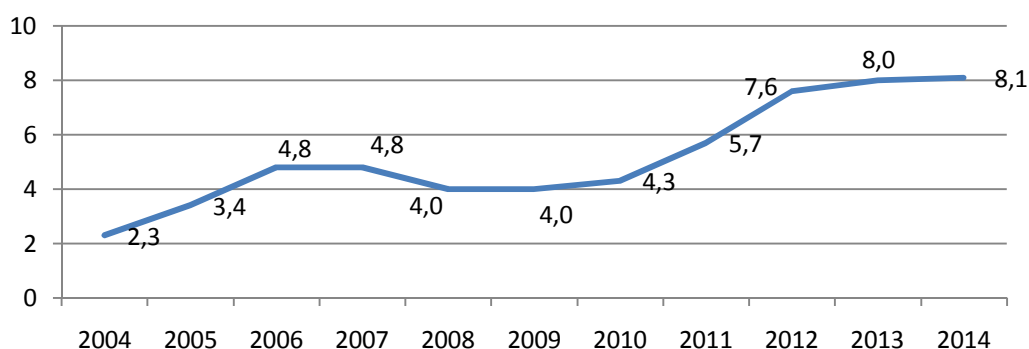


Рисунок 1- Уровень активности предприятий в области инноваций в РК в 2004-2014гг.

Примечание – составлено по данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан.
<http://www.stat.gov.kz/faces/publicationsPage/>

Количество инновационно активных предприятий в 2014г. составило 1940 единиц, увеличившись по сравнению с 2013г. на 166 предприятия и на 318

предприятий по сравнению с 2011 годом (таблица 1). Инновационная активность предприятий по регионам различна, что определяется отраслевой принадлежностью, а также отражает эффективность проводимых мер по реализации инновационной политики. В том числе в обрабатывающей промышленности количество инновационно активных предприятий составляло в 2014г. 476 единиц, количество работников на которых составляло 404,4 тыс. человек.

Таблица 1 –Показатели инновационной деятельности предприятий РК в 2008-2014гг

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Объем инновационной продукции, млн.тенге	34 136,9	82 597,4	142167	235962,7	379006	578263,1	580386
Доля инновационной продукции в ВВП, %	0.69	0.51	0.66	0.86	1.25	1.69	
Количество инновационно-активных предприятий	447	399	467	614	1622	1774	1940
Уровень активности в области инноваций, %	4,0	4,0	4,3	5,7	7,6	8,0	8,1
Внутренние затраты на НИОКР, млн.тенге	33685,9	38 538,0	40 414,5	44 513,3	50 928,4	61 672,7	

Примечание – составлено по данным Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан [2]

Наблюдается некоторый рост объемов инновационной продукции, который составил 580,386 млрд. тенге в 2014г. Инновационная активность предприятий по продуктовым, процессным, организационным и маркетинговым инновациям составила 8,1%, а по продуктовым и процессным инновациям 5,4%. Численность работников предприятий, осуществляющих инновационную деятельность в 2014г. составила 2222,669 тыс. человек.

Наиболее высокая активность в области инноваций по всем типам инноваций наблюдалась среди крупных предприятий и составила 25,5%, из 1913 исследованных крупных предприятий 487 осуществляли инновационную деятельность. Данная деятельность направлялась на

Таблица 2. Уровень активности малых, средних и крупных предприятий Республики Казахстан в области инноваций в 2014г.

	Количество предприятий, ед.	В том числе имеющие инновации, ед.	Уровень активности в области инноваций, в %
По малым предприятиям	19 356	1 007	5,2
По средним предприятиям	2 799	446	15,9
По крупным предприятиям	1913	487	25,5

Примечание - составлено по данным Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан [2]

Данное соотношение характерно и для зарубежных стран с развитой или развивающейся инновационной экономикой, где также доля крупных предприятий, выводящих на рынок инновационные продукты, выше по сравнению с мелкими предприятиями. И также наблюдается большее количество инновационно активных предприятий из числа старых, по сравнению с новыми. Возможно, разработка новых продуктов сопряжена со значительными фиксированными издержками и потребностью в резком увеличении объемов инвестиций, и поэтому крупным компаниям, а также компаниям, присутствующим долгое время на рынке, намного легче развивать инновации, имея более широкий доступ к внешнему финансированию. Кроме того, возможно проявление эффекта масштаба в организации инновационной деятельности на крупных предприятиях. Рассматривая взаимосвязь инновационной деятельности с масштабами крупных и мелких предприятий, можно также отметить, что наряду с доступностью финансовых ресурсов, также для крупных предприятий характерно привлечение более квалифицированных кадров, либо их обучение. Данный момент имеет важное значение для казахстанских предприятий. Аналогичное соотношение сохраняется по показателям инновационной активности по продуктовым и процессным инновациям по размерности предприятий: уровень активности в области инноваций по данным 2014г. на малых, средних и крупных предприятиях соответственно составлял 3,2%, 10,9% и 19,9%. Соответственно можно предположить, что в таком же соотношении сохраняется активность в развитии сотрудничества с другими предприятиями, (в том числе с зарубежными) в процессе инновационного развития. С одной стороны, это может быть вполне закономерным, однако значительно ограничивает возможности более мелких предприятий в получении нового опыта, знаний и развития новых компетенций. А также данное соотношение может характеризовать доступность привлечения ресурсов для различных предприятий (таблица 3).

Таблица 3. Затраты на продуктовые и процессные инновации по источникам финансирования, млн. тенге

	По данным 2014г.	Доля, в %
Всего	434602,6	100
собственные средства предприятий	256071,9	58,9
республиканский бюджет	37543,6	8,64
Из них: - институты развития	3113,5	
- инновационные гранты	1485,9	
местный бюджет	2102,9	0,48
иностранные инвестиции	3537,2	0,81
прочие средства	135 346,8	31,14
Из них: - займы банков	112 501,2	
Из них: кредиты и займы на льготных условиях	34201,7	
займы внебанковских юридических лиц	13239,2	

Примечание - составлено по данным Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан [2]

Как видно из таблицы 3, в структуре средств преобладают собственные средства предприятий – 58,92%, и прочие средства – 31%. Средства местных бюджетов, а также иностранных инвесторов достаточно малы, очевидно причинами могут быть – высокий уровень неопределенности, низкая привлекательность для инвесторов представляемых инновационных проектов. Привлекательность для инвесторов также отражается на возможности привлечения отечественных или зарубежных инвесторов

Реализация инновационной деятельности на отечественных предприятиях, также как и в зарубежной практике многих стран осуществляется в нескольких направлениях, включая разработку и вывод на рынок новых продуктов, разработку новых процессов, технологий. Инновационная деятельность, как правило, осуществляется как самостоятельно, так и в рамках кооперационных сетей, а также это имеет значение для привлечения инвестиций, формирования заслуживающего доверие образа. Как видно из таблицы 3, количество предприятий, самостоятельно внедривших инновации, выше по сравнению с предприятиями, реализующими инновационную деятельность совместно с другими предприятиями. Для зарубежной практики характерно развитие кооперационных связей на базе совместной реализации инновационных проектов. Очевидно, в отечественных условиях подобное положение обусловлено низким уровнем привлекательности для зарубежных партнеров.

Объем инновационной продукции в 2014г. по сравнению с 2013 г. увеличился на 0,4% и составил 580,386 млрд. тенге, из которого было реализовано продукции на сумму 525924,9 млн. тенге. При этом, согласно данным таблицы 4, среди внедренных инноваций различаются процессные, продуктовые, организационные, маркетинговые и другие инновации. Количество предприятий, внедривших процессные и другие инновации, преобладает по сравнению с остальными. Также среди видов инноваций преобладают инновации, связанные с переработкой инноваций, разработанных другими организациями, а также приобретение знаний из внешних источников. Наибольшее количество предприятий, имеющих продуктовые, процессные, организационные и маркетинговые инновации, действуют в г. Алматы (11,3%), г. Астана(11,0%), Костанайской (10,5%) и Карагандинской областях (8,2%).

Таким образом, развитие национальной системы поддержки и внедрения инноваций Казахстана находится на стадии формирования, тем самым объясняя отставание от ведущих стран мира. Эффективность инновационной деятельности зависит от общей экономической ситуации в стране и государственной научно-технической стратегии, от полноценного ресурсного обеспечения, конъюнктуры рынка, наличия профессиональных кадров и эффективного менеджмента.

Таблица 4. Количество предприятий, внедривших процессные инновации самостоятельно или с другими организациями, ед.

Направления инновационной деятельности	Количество предприятий, внедривших		
	процессные инновации	продуктовые инновации	
		инновационный товар	инновационная услуга
Организации самостоятельно	368	284	167
Совместно с другими организациями или учреждениями	194	138	149
Усовершенствовали созданное другими организациями	69	87	68
Другими организациями или учреждениями	296		
Приобретение знаний из внешних источников	277		
Обучение для осуществления инновационной деятельности	295		
Внедрение и вывод инноваций на рынок	289		
Разработка дизайна	135		
Другие виды инновационной деятельности	379		

Примечание - составлено по данным Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан [2]

Рассматривая соотношение различных видов внедренных инноваций можно отметить преобладание процессных инноваций, что связано с модернизацией систем менеджмента на предприятиях, направленных на оптимизацию затрат, повышение производительности труда, сокращение непроизводительной занятости работников. Возможно это также связано с изучением и адаптацией зарубежного опыта управленческой деятельности. На втором месте находятся продуктовые инновации, что объяснимо необходимостью повышения конкурентоспособности продукции и вывода на рынок продукции, удовлетворяющей запросы потребителей.

Таблица 4- Количество предприятий, реализующих разные типы инноваций, ед.

Количество предприятий, имеющие хотя бы один из четырех типов инноваций	из них				
	имеющие продуктовые инновации	имеющие процессные инновации	имеющие маркетинговые инновации	имеющие организационные инновации	имеющие все четыре типа инноваций

Республика Казахстан	1 940	773	878	365	625	30
-------------------------	-------	-----	-----	-----	-----	----

Примечание - составлено по данным Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан [2]

Объем инновационной продукции поставленной на экспорт составил 177,435 млрд. тенге. В 2014г. затраты на продуктовые и процессные инновации увеличились на 0,6% по сравнению с предыдущим годом и составили 434,602 млрд. тенге (в 2013г. – 431,993 млрд. тенге).

При этом, затраты на продуктовые и процессные инновации из собственных средств предприятий составили 256,071,9 млрд. тенге, что составляет 58,9% от общих затрат на реализацию инновационной деятельности [2].

Развитие сотрудничества с внешними организациями в процессе инновационного развития подразумевает обращение также с инфраструктурными организациями, и поскольку они слабо развиты, то можно предположить, что потенциал данного направления до конца не использован.

Для эффективной реализации концепции инновационного развития предусматриваются меры мотивации инноваций для изобретателей и инновационных менеджеров. В частности, инновационная политика будет направлена на [4]:

- 1) обеспечение квалифицированными человеческими ресурсами (в том числе инновационными менеджерами);
- 2) адаптацию исследований и разработок к требованиям современной инновационной системы;
- 3) содействие исследованиям и разработкам малого и среднего бизнеса;
- 4) содействие развитию конкурентоспособных инновационных производств;
- 5) дальнейшее развитие инновационной инфраструктуры, благоприятной для инноваторов;
- 6) интеграцию в глобальную инновационную систему;
- 7) развитие инновационного потенциала регионов.

Для реализации отмеченных мер, а также дальнейшего повышения инновационной активности отечественных предприятий важна разработка и реализация системы мер, направленных на поддержку направлений, в которых в настоящее время имеются конкурентные преимущества. В частности, по показателю внутренних затрат на исследования и разработки Казахстан значительно уступает не только ведущим странам как США, Япония и Германия, но и Сингапуру, Южной Корее. Развитие инновационной активности также прослеживается в таких показателях, как количество специалистов в сфере инноваций, рост публикаций отечественных ученых в зарубежных рейтинговых изданиях и т.п. Незначительный рост данных показателей характеризует сохраняющийся низкий уровень привлекательности данной сферы, а также существующие проблемы с привлечением квалифицированных специалистов, недостаточную развитость связей научных учреждений, вузов и производственных предприятий [3]. В то же время необходимо отдать должное предпринимаемым мерам по модернизации

системы образования, развития интеграции науки и сферы производства. Принимаемые меры по формированию инфраструктуры инновационного развития показывает некоторые положительные сдвиги и потенциальные направления.

1 Концепция инновационного развития Республики Казахстан до 2020года.

2 Об инновационной деятельности предприятий Республики Казахстан. – Астана: Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан Серия 16. Наука и инновации. 2014г.

3 Аналитическая записка. Глобальный инновационный индекс. http://competitiveness.kz/publications/publicacii_stati/105/

4 Отчет о состоянии инновационных процессов в Республике Казахстан, в том числе в региональном разрезе. 2013. Центр аналитического и методологического сопровождения Национального агентства технологического развития. 2013 Электронный ресурс. Режим доступа http://natd.gov.kz/download/Otchet_innov_reg_razvitiya_2013.pdf

Резюме

Манасурова А.М.- аға оқытушы., **Джубалиева З. У.**, э.ғ.к.,аға оқытушысы Абай атындағы ҚазҰПУ. ҚР инновациялық дамудың қазіргі жағдайы мен даму бағыттары.

Қазақстанның инновациялық дамуының қазіргі жағдайы қарастырылып отыр. Инновация типтері, ауқымы және компания жасына қарай кәсіпорын инновациялық даму белсенділігінің тенденциялары мен бағыттары атап өтілген. Инновациялық даму концепциясын сәтті енгізу үшін мемлекет, білім беру институттары және жеке бизнес арақатынасының бағыттары анықталады. Инновациялық саясат табысқа жетуінің кепілдігі қоғам қажеттіліктеріне сай келетін және экономиканың индустриалды құрылымын өзгертетін ауқымдағы жалпы ұлттық болашағы бар жобаларды тиімді жүйеге асыру болып табылады. Кәсіпорын инновациялық іскерлігін экономикалық өсудің маңызды факторы ретінде қарастырылған. Инновациялық іскерлік сипаттама-сы, соның ішінде кәсіпорындар саны, инновация шығындары, инновация түрлері және басқалары инновациялық даму жағдайы бар мәселелерді және инновациялық даму тиімділігін жоғарылату бойынша шараларды қалыптастыруға мүмкіндік берді.

Түйін сөздер: инновациялық дамудың тәжірибесі, инновациялық белсенділік, бәсекеге қабілеттілік рейтингі, аймақтық инновациялық жүйе, процестік инновация, тағамдық инновациялар

Resume

Manasurova A.M.- senior lecturer KazNPU named after Abai. **Dzhubaliev Z.U.** - Candidate of Economic Sciences. senior lecturer KazNPU named after Abai.

Current status and trends of innovation development of the republic of Kazakhstan.

The current state of innovation development of Kazakhstan. Noting the trends and directions of development of innovative activity of the enterprises, the direction of development of innovative activity of enterprises by type of innovation, scale and age of the company. For the successful implementation of the concept of innovative development are determined by the direction of cooperation between the state, educational institutions and private businesses. The success of innovation policy is the effective implementation of promising projects on a national scale to meet the needs of society and the changing industrial structure of the economy. Innovative activities of enterprises considered as an important factor of economic growth. Characteristics of innovation, including the number of enterprises, the cost of innovation, types of innovation, and others allow you to determine the state innovation development, the existing problems and create measures to enhance innovation.

Keywords: the concept of innovative development, innovative activity, competitiveness, regional innovation system, process innovations, product innovations

УДК 330.102.514

ҰЙЫМДАРДАҒЫ ЖАРҒЫЛЫҚ КАПИТАЛДЫ ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЖӘНЕ ЕСЕБІН ЖҮРГІЗУ ТӘРТІБІ

С.А. Файзуллина – *э.ғ.к., Абай атындағы ҚазҰПУ-нің аға оқытушысы*

Зерттеліп отырған мақалаға байланысты жарғылық капиталдың бухгалтерлік есептегі орны зор екендігіне көз жеткіздік. Ұйымның негізгі ұстанымдамаларының тәжірибе жүзінде іске асуы және аудитті жүргізу әдісі және кәсіпорынның жарғылық капиталының бухгалтерлік есебінің іс жүзінде іске асуы. Бұл мақаланың ішінде жарғылық капиталының есеп және аудит-тің, талдаудың барлық аспектілерінің толығымен ашылып, жазылуы әрине мүмкін емес, дегенмен мақалада есептің барлық негізгі ұстанымдамалары анықталған, жүргізу және жарғылық капитал аудитінің тәжірибедегі маңыздылығы да жазылған. Бұл жазылған мақалада кәсіпорынның жарғылық капиталының не екені, ол қалай құрылады, қалай өзгереді және қалай жұмыс істейтіні туралы түсініктеме берілген.

Түйін сөздер: Инвестиция, жарғылық капитал, резервтер, эмиссиялық табыс, акция

Әрбір ұйымның негізгі мәселесі қаржылық қызметті жүзеге асыру үшін ақша капиталының жеткіліктігі, ақша айналымы, экономикалық өсімді қамтамасыз ететін жағдайларды жасау. Бұл проблема барлық ұйымдарға әлі дұрыс шешілмеуде, яғни жарғылық айналым капиталының кемшілігін куәләндреді.

Ұйым капиталы өзінің құнын сол ұйым мүлкінің ақшалай, материалды және материалды емес нысанында болса, онда барлық ұйымдарда капитал сол ұйымның өндіріс процесінің материалды техникалық негізі болып табылады. Оның көлемі мен пайдалану тиімділігінен ұйым қызметінің ақырғы нәтижелері тәуелді: өнім шығару, оның өзіндік құны, пайда, табыстылық, қаржылық тұрақтылық. Ұйымда капитал есебі мен қозғалысын, оның әрбір айналым жасау сатысында тексеріс жүргізілмесе, онда ақша қаражаттарының жоғалуына әкелуі мүмкін. Сондықтан нарықтық экономика жағдайында ұйымның барлық ресурстарды пайдалану мен қалыптастыру есебі мен бағалануының рөлі артады.

Қазақтан Республикасының заңына сәйкес кәсіпорынның өзінің құрылуы барысында, яғни шаруашылық қызметпен айналысу үшін белгілі бір мөлшерде мүліктерге ие болуы тиіс. Осы жоғарыда аталған мүліктердің ақшалай өлшемге айналдырылғандағы жиынтығы ұйымның меншікті капиталы болып саналады. Кәсіпорын алғашқы құрылған кезде оның капиталы Қазақстан Республикасы заңында қаралған мөлшерден кем болмауы тиіс және де ол сол ұйымның құрылтайшыларының акционерлерінің ақшалай, заттай және басқадай түрде қоғамға қосқан үлестерінен құралады. Бұл сома, яғни кәсіпорынның капиталы осы

ұйымның қызметі барысында тапқан таза табысы және басқа да көздерден, тегін түскен мүліктер мен ақшалай қаржылар есебінен өсіп отырады.

Кәсіпорындар мен ұйымдардың қай саладағы болмасын өз қызметінің соңғы нәтижесінде негізгі мақсаты пайда табу екендігі кімге болса да белгілі. Осыған сәйкес кәсіпорындар мен ұйымдар өзінің бос тұрған, яғни уақытша пайдаланылмай тұрған ақшаларын айналысқа салса ғана оны тиімді пайдаланғаны болып табылады. Бірақ та бұл үшін кәсіпорындар мен ұйымдар белгілі-бір тәуекелге баруына тура келеді. Мұндай тәуекелге бел байлау кей уақыттарда кәсіпорындар мен ұйымдарға пайда әкелсе, екінші бір кезеңде шығынға ұшыратуы мүмкін.

Жалпы кәсіпорынның есебін жүргізу барысында жұмыс істеп тұрған, қызмет атқарушы яғни қолданыстағы капиталы және оның құрамы мен құрылымы бухгалтерлік баланстың активінде көрсетілсе, ол капиталдың қаржыландыру көздері баланстың пассивінде көрсетіледі.

Ұйымның барлық мүлкі (қызмет атқарушы капиталы) айналыстан қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді деп екіге бөлінеді. Мүліктерді қызмет атқару мерзіміне қарай екіге бөлінеді.

Қысқа мерзімді активтер кәсіпорынның қызмет атқаруы барысында пайда табуға негізделеді. Соған сәйкес олардың қатарына ақша қаражаттары, қысқа мерзімді қаржылық салымдар, тауарлық-материалдық қорлар, дебиторлық борыштар және басқа да активтер жатады. Ал ұзақ мерзімді активтер негізгі құралдардан, материалдық емес активтерден, қаржылық (ұзақ мерзімді) инвестициялардан, аяқталмаған құрылыстан құралды. Жалпы айналымнан тыс активтер кәсіпорынның материалдық-техникалық базасын жасауға және дамытуға арналады.

Кәсіпорын мүлкі оның негізгі құралдары мен айналымдағы қаржыларының құнынан құралады. Ұйымның меншікті капиталының көздері болып мыналар саналады:

- жарғылық капитал;
- төленбеген;
- сатып алынған жеке меншік құралдар;
- эмиссиялық табыс;
- резервтер;
- бөлінбеген пайда;

Кәсіпорындар өздерінің қызмет атқаруы барысында меншікті қаржыларынан басқа қарыз қаражаттарында пайдаланады. Ал олардың қатарына қысқа және ұзақ мерзімді несиелер, қарыздар, алынған аванстар және басқа да кредиторлық борыштар жатады.

Жарғылық қор меншік иесінің жарғысында қаралған қызметтерін қамтамасыз ету үшін инвестициялық қаржылардың сомасы болып табылады.

Меншік иесінің тиісті құқығымен жауапкершілігіне қарай ұйымның жарғылық қоры мынадай түрлерге бөлінеді:

Кәсіпорындардың (толық серіктестік, сенім серіктестігі, жауапкершілігі шектеулі серіктестік, қосымша жаапкершілігі бар серіктестік, жабық және ашық акционерлік қоғам) жарғылық капиталы.

Жарғылық капитал – бұл құраушы құжаттарда тіркелген меншікті капиталының бастапқы сомасы, ол негізгінен шығаруға жарияланған барлық акциялардың жиынтық құнынан құралады, құрушылар мен олардың номиналды құнын бойынша сатылады немесе құрушылардың қайта құрылған ұйымның жарғылық қызметін қамтамасыз ету үшін ақша-қаражаты немесе басқа мүліктер (негізгі құралдар, материалдық қорлар, бағалы қағаздар, мүлдік құқықтар, оның ішінде жерді пайдалану құқықтығы мен интеллектуалды қызметінің нәтижесіне құқық және басқа шаруашылық серіктестікке салымдары болып табылады.

Жарғылық капиталдың құрылу тәртібі мен мөлшері аукциондық қоғам мен жауапкершілігі шектеулі серіктестікте әртүрлі.

Аукциондық қоғамның құқықты-ұйымдастырушылық нысанда құрылған сауда ұйымның жарғылық капиталы «аукциондық қоғам туралы» Қазақстан Республикасының Заңында бекітілген талаптарына сәйкес құрушылардың (жалғыз құрылымының) акциясының номиналды құны бойынша және инвестор-лара акцияларды орналастыру құны бойыншасату арқылы құрылады.

Акция – бұл акционерлік қоғаммен шығаратын және қоғамды басқаруға қатысуға, қоғамның мүлкінің тәркілеген жағдайда бөлігін және ол үшін дивидент алуға құқықты куәландыратын бағалы қағаз.

Акцияның номиналды құны – жарғылық капиталдың құрылуына қатысатын, акционерлік қоғамның құрушы құжаттарында анықталған, құрушылармен (жалғыз құрушымен) төленетін акция құнының ақшалай көрінісі.

Акциялар қарапайым және тартылған болып бөлінеді. Акционер құжатсыз нысанда жиналысында, барлық сұрақтарды шешуге дауыс беру құқығымен қатысуға және ұйымның таза табысы болған жағдай да дивидент алуға сонымен қатар, заңнамамен бекітілген тәртіпте қоғамның мүлкі тәркіленген жағдайда оның бөлігін алуға құқық береді, акцияның меншік акционерлерге қарапайым акциялардың меншік – акционерлері алдында қоғамның жарғысымен бекітілген, алдынала анықталған кепілдендірілген мөлшерде дивидент пен заңнамалық тәртіпте қоғамның мүлкі тәркіленген жағдай да бөлігін алуға мүлдік құқық береді.

Тартылған акция акционерлерге төмендегіден басқа жағдайларда қоғамды басқаруға қатысу құқығын бермейді:

- қоғамның акционерлерінің жалпы жиналысы тартылған акцияларға ие акционерлердің құқықтарын шектеуі шешімге әкелуі мүмкін сұрақты қарастырылады. Мұндай сұрақтарға байланысты шешім шектеуге тұратын акцияның жалпы санының үштен екі бөлігін аз емесі дауыс берген жағдайда қабылданады

- қоғамның жалпы акционерлік жиналысы мүлдікті қайта құру немесе тәркілеу туралы сұрақты қарастырады

- акциялар бойынша дивидент төленуі үшін бекітілген мерзімінен өтіп кету күнінен үш ай мерзім ішінде толық мөлшерде төленбейді

Акцияларды мемлекеттік тіркелгеннен кейін оның құрылымдарының құрушы орналастырылатын қоғамның жарияланған акциясының саны түрі мен орналастыру бағасы сонымен қатар құрушылармен төленетін жарғылық капиталдың мөлшері құрушы құжаттар (жоғарыда құрушы келісім-шартында) қойылады.

Ұйым жарияланған акцияларды шығаруды тіркеу үшін құжаттарды заңды тұлға ретінде мемлекеттік тіркеу күнінен бастап бір айдың ішінде немесе жарияланған акциялардың санын көбейту туралы акционерлердің жалпы жиналысының қабылдаған шешімінің мерзімінен бастап беруі қажет.

Акционерлік қоғам өзінің акцияларының олардың шығарылуын мемлекеттік тіркелгеннен кейін аукциондар арқылы орналастыруға құқылы. Қоғамның директорлар кеңесімен бекітілген орналастыру бағасы бойынша сатуға болады, осы кезде акцияны орналастыру бағасы акцияны алатын барлық тұлғаларға бірдей болуы қажет. Құрушылармен төленетін жарғылық капиталдың мүшелері қоғамның жарғылық капиталының минималды мүшедерінің аз емес болуы қажет және заңды тұлға ретінде қоғамның мемлекеттік тіркелу мерзімінен бастап отыз күн ішінде құрылушылармен толық төленуі керек. Қоғамның жарғылық капиталының көбеюі жоғарыда көрсететін заңға сәйкес акцияларды шығару мен орналастыру арқылы акционерлерді шығару мен орналастыру арқылы акционерлердің жалпы жиналысын немесе соттың шешімі бойынша рұқсат етіледі.

Орналастыратын акциялардың төлеміне ақшалар, мүліктік құқықтар (соның ішінде интеллектуалды меншік объектісінің құқығы және заңнамалық актілерімен қарастырған басқа жағдай басқа да мүлік. Акциялардағы құнын ақшамен төлеу Қазақстан Республикасының ұлттық валютасында жүзеге асырылады. Бұдан басқа мүлікпен төлеу заңнамаға сәйкес берілген лицензияның нешігінде әрекет ететін бағалаумен анықталатын баға бойынша жүзеге асырылады. Егер орналастыратын акцияның төлемі мүлікті пайдалану құқығы енгізілсе, мұндай құқықты бағалау бұл меншікті пайдаланудың барлық мерзіміндегі пайдаланылғаны дейін төлемнің мөлшерімен жүзеге асырылады. Көрсетілген мерзімнің аяқталуына дейін мүлікті қоғамның жалпы акционерлер жиналасының келісімінсіз тәркілеуге тыйым салынады. Қоғамға өзі жариялаған акцияларды бағалы қоғамның алғашқы марапаттауларында орналастыру кезінде алуға тиым салынады.

Жарғылық капиталға құрылымдардың (қатысушылардың) салымдары натуралды-заттай нысанда (негізгі құралдар, материалдық емес активтер, тауарлы-материалдық қорлар және т.б.) немесе мүліктік құқықтық түріндегі салымдары құрылуы келісім-шартта тіркелген, барлық құрылымдардың келісімі бойынша немесе серіктестіктің жалпы қатысушыларының жиналысының шешімі бойынша ақшалай нысанда бағаланады. Егер мұндай салымның құны 20 мың айлық көрсеткіш эквиваленті сомадан жоғары болған жағдайда, тәуелсіз сарапшымен бағалануы тиіс. Егер серіктестікке салым ретінде мүлікті пайдалану құқығы берілсе, онда құрушы құжаттарда көрсетілген, пайдаланылғаны үшін төлеммен анықталады. Жалпы жиналыстың келісімінсіз жарғылық капиталға құрушылардың салымы ретінде мүлікті, пайдалану құқығын мерзімнен бұрын алуға рұқсат етілмейді. Әрбір қатысушы салымының жарғылық капиталының жиынтық сомасына қатынасы жарғылық капиталдағы қатысушының үлесін анықтайды. Бұл үлес жиынтықтың бөлігінде немесе пайыз түрінде көрсетілуі мүмкін. Жауап-

кершілігі шектеулісеріктенстікке жаңа қатысушыларды қабылдау немесе серіктестіктерден қандай да бір бұрынғықатысушыларды шығарумен байланысты. Жарғылық капиталдыңкөлемінің өзгеруіне сейкесінше қабылдау немесешығару кезеңіндежарғылық капиталдағықатысушылардың үлесін қайта есептеуден алып келеді.жауапкершілігі шектеулі серіктестіктердің қатысушы серіктестікті тіркегенге дейін жарғылық капиталдың жалпы сомасының 25 пайызы аз емес, жүз айлық есептік көрсеткіштен аз емес мөлшердесалым салулары тиіс.Барлық қатысушылардың жалпы жиналыстың шешімімен белгіленген мерзімде жарғылық капиталға толықсалымдарының салуы тиіс. Бұл мерзім серіктестіктітіркеген күннен бастап бір жылдан аспауы тиіс.

Қорытындылай келе, шаруашылық субъектілерінің қайсысылары болса да шаруашылық қызметпен айналысу үшін белгілі бір мөлшерде материалдық құндылықтары, ақшалай қаражаттары, қаржылық салымдары мен алдағы уақыттарда табыс табу мақсатында жұмсаған шығындары және алашақтары болуы қажет екендігі. Яғни, осы жоғарыда аталғандардың ақшалай жиынтығы капитал болып саналады. Шаруашылық субъектісі алғашқы құрылған кезде оның капиталы Қазақстан Республикасы заңында қаралған мөлшерден кем болмауы тиіс және де ол сол субъекті құрылтайшыларының, акционерлерінің ақшалай, заттай және басқадай түрде қоғамға қосқан үлестерінен құралады. Кейінгі уақыттарда субъектінің капиталы өзінің қызметі барысында тапқан таза табысы және сондай-ақ басқа да көздерден, тегін түскен мүліктер мен ақшалай қаржылар есебінен өсіп отырады. Кәсіпорынның қаржылық – шаруашылық механизмі дұрыс жолға қойылған күннің өзінде кемшіліксіз болмайды, сондықтан да жаңа жетістіктерге жету үшін бухгалтерлік есеп, ішкі бақылау жұмысы мен қаржылық нәтижені талдау жұмысын жетілдіріп отыруы қажет.

Кез келген ұйымның ұйымдық – құқықтық нысанына қарамастан меншікті капиталдың үлесін анықтау маңызды болып танылады. Сондықтан да қазіргі таңда олардың есебін дұрыс ұйымдастыру, жетілдіру, есептік әдістерінің тиімділігін арттыру мәселелері алдыңғы орынды алып отыр.

- 1 *Қаржылық есептіліктің ұлттық стандарттары-2. - Алматы, 2007 ж.*
- 2 *Қаржылық есеп берудің халықаралық стандарттары, 2010 ж.*
- 3 *Сейдахметова Ф.С. «Современный бухгалтерский учет». – Алматы, 2010г.*
- 4 *Глушков.И.В. Бухгалтерский учет на современном предприятии. – М., 2010 г.*

Резюме

Файзуллина С.А. – к.э.н.,старший преподавательКазНПУ имени Абая. Порядок ведения учета и формирование уставного капитала организаций.

В современных условиях рыночной экономики существует много нюансов по созданию и использованию резервов, при этом есть много противоречий между различными видами законодательств. Капитал предприятия выступает как важнейшая экономическая категория и является одним из сравнительно новых объектов бухгалтерского учета. Основу собственного капитала предприятия составляет объявленный капитал. Он является необходимым условием образования и функционирования любого юридического лица. В данной статье описываются различные виды капитала, методы их использования, создания и восстановления, наиболее оптимальные приемы их использования для получения коммерческой выгоды т.е. прибыли.

Ключевые слова: инвестиция, уставный капитал, резерв, эмиссионный доход, акция

Resume

Faizullina S.A. – PhD, senior lecturer at KazNPU named after Abai. The order of conducting accounting and formation of authorized capital of organizations

In today's market economy, there are many nuances on the creation and use of reserves, while there are many contradictions between the various types of legislation. Capital companies are an important economic category and is a relatively new facilities accounting. The basis of the equity capital of the company is announced. It is a necessary condition for the formation and operation of any entity. This article describes the different types of capital, methods for their use, creation and restoration, the most appropriate techniques to use them for commercial gain arrived.

Key words: the investment, registered capital, reserve, share premium, share
ӘОЖ338.24.01

ҰЙЫМ ПЕРСОНАЛЫН ТИІМДІ БАСҚАРУДЫ ҰЙЫМДАСТЫРУ

А.Ж. Құрмантаева – *Абай атындағы ҚазҰПУ – нің аға оқытушысы*

Бұл мақалада экономиканың қазіргі даму кезеңінде дүние жүзінің көптеген елдеріндегі негізгі проблемалардың бірі – персоналмен қалай жұмыс жасау қажеттілігі қарастырылған.

Бүгінгі таңда елімізде кез-келген өндірістің әлеуметтік-экономикалық тиімділігін жоғарылатуға мүмкіндік беретін адам ресурстары, яғни ұйым персоналын басқарудың түрлері мен әдістерін тәжірибеде пайдаланудың мәні артып отыр. Қазіргі кезде еліміздің экономикасының даму кезеңіндегі негізгі мәселелердің бірі кәсіпорындағы персоналмен дұрыс жұмыс жүргізу. Себебі, кез-келген үлкен немесе кіші, коммерциялық немесе коммерциялық емес, өнеркәсіптік және қызмет көрсету аясында жұмыс істейтін кәсіпорын үшін адамдарды басқару маңызды орынға ие.

Кәсіпорындар алдында тұрған көптеген мәселелерге қарамастан, еліміздегі ұйымдарда еңбекті мотивациялау мәселесі ерекше орын алады. Осы орайда, дамыған елдердегі жетекші фирмалардың тәжірибесін қолдану қажеттігі туындайды.

Түйін сөздер: персоналды басқару, кадрларды таңдау, еңбек өнімділігін мотивациялау, персоналды ынталандыру

Нарықтық экономика, жаһандану жағдайында елімізде кез – келген өндірістің әлеуметтік-экономикалық тиімділігін жоғарылатуға мүмкіндік беретін персоналды басқару жүйесінің қазіргі кездегі түрлері мен әдістерін тәжірибеде пайдалану мәселелері ерекше мәнге ие болып отыр.

Экономиканың қазіргі даму кезеңінде дүние жүзінің көптеген елдеріндегі негізгі проблемалардың бірі – персоналмен қалай жұмыс жасау болып отыр. Бұл мәселені шешу жолдарының көптігіне қарамастан өнеркәсібі дамыған әр түрлі елдерде кадрларды таңдау процедуралары мен әдістерін бір қалыпқа келтіру; оларды бағалаудың ғылыми критерийлерін дайындау; персоналды басқарудың қажеттілігін талдауға ғылыми әдістерді пайдалану, кадрлық шешімдерді негіздеу және олардың жариялылығын кеңейту; мемлекеттік және шаруашылық шешімдерді кадрлық саясаттың негізгі элементтерімен жүйелі түрде байланыстыру негізгі ортақ үрдіске айналып отыр. Өйткені персоналды басқаруды дұрыс ұйымдастыру арқылы ғана қазіргі таңда ұйым өз мақсатына жете алады. Оған дәлел адамдық қатынастар, адамдық ресурстарды басқару теориясына дейін компанияларда орын алған Ф.Тейлор теориясы [1].

Ол өзінің кризистік кезеңде ғана пайдаға асатынын, сонымен қатар, адамды тек бір-ақ қажеттілік – жалақы жұмысқа итермелемейтіндігін дәлелдеді. Адамды әрине, қажеттілік алға сүйрейді. Бірақ, Тейлор ойлағандай ол тек – жоғары еңбек-ақы ғана болмау керек. Міне осы қажеттіліктерді еңбек тиімділігін көздеген қазіргі ұйымдар анықтап алуы қажет. Бір-ақ қажеттілікті ескеріп, оны ынталан-дыру нысанына айналдырған компания қысқа ғана мерзімдік нәтижеге жетуі мүмкін. Өзінің көздеген мақсатына жету үшін ұйым ұзақ мерзімді жоспар құру керек. Ұзақ мерзімді жоспар міндетті түрде қажеттілік жиынтықтарын талап етеді. Алға жылжуды мақсат тұтқан ұйым барлық жұмысшылардың қажеттілігін ескеру керек. Сонда ғана жұмысшылар барлық мүмкіндіктерін іске салады. Ол қажеттіліктерді атап айтатын болсақ, сенімге деген жұмысшылардың қажеттілігі, жақсы жұмыс жағдайы, қауіпсіздік жағдайы, зейнетақымен қамту т.б. Негізгі осындай қажеттіліктерді қамту арқылы ұйым алға жылжуды өзіне қамтамасыз етеді. Осы құпияны дұрыс ашқан АҚШ, Жапония секілді дамыған елдер компа-ниялары қазіргі таңда жұмысшылар қажеттілігін дұрыс меңгеру үшін әр түрлі шараларды қолдануда.

Қазақстан Республикасындағы дамыған, дамып келе жатқан компаниялар тиімді басқару үлгісін таңдау үшін өзіміздің әдеп-ғұрыпымызды ескере отырып, әлемде жақсы нәтижеге жетіп отырған елдердің алдыңғы қатарлы компанияла-рының персоналды басқару жүйесінің стилін қолдануы керек.

Бүгінгі таңда елімізде кез-келген өндірістің әлеуметтік-экономикалық тиімділі-гін жоғарылатуға мүмкіндік беретін адам ресурстары, яғни ұйым персоналын басқарудың түрлері мен әдістерін тәжірибеде пайдаланудың мәні артып отыр. Қазіргі кезде еліміздің экономикасының даму кезеңіндегі негізгі мәселелердің бірі кәсіпорындағы персоналмен дұрыс жұмыс жүргізу. Себебі, кез-келген үлкен немесе кіші, коммерциялық немесе коммерциялық емес, өнеркәсіптік және қызмет көрсету аясында жұмыс істейтін кәсіпорын үшін адамдарды басқару маңызды орынға ие. Адамдарсыз кәсіпорын жоқ. Қажетті адамдарсыз ешқандай кәсіпорын өз мақсаттарына жете алмайды. Сондықтан, әлеуметтік-экономикалық категорияға жататын адамдық ресурстар басқару теориясы мен тәжірибесінің маңызды аспектісі болып табылатыны сөзсіз.

Ұйымдағы персоналды басқару жүйесін талқылай отырып, еліміздің нарықтық жағдайын қарастырып өту маңызды. Қазақстан Республикасының «Еңбек қауіп-сіздігі және еңбекті қорғау» заңының жүзеге асыру шараларының бірі «Қауіпсіз-дікті қамтамасыз ету және еңбекті қорғау» бағдарламасы болып табылады [2]. Оның негізгі мақсаты болып өндірісте еңбек жағдайын қамтамасыз ету, өндіріс-тік травматизмнің алдын алу және профилактика, әлеуметтік-экономикалық, ұйымдастырушылық-техникалық, құқықтық шаралар арқылы еңбек процесінде қызметкерлердің өмірін сақтау, денсаулыққа зиян келтірмеу. Қызметкерлерге, кәсіподақтарға, кәсіпорындарға еңбек қауіпсіздігі және гигиена саласында ақпа-ратпен қамтамасыз ету үшін Еңбек және әлеуметтік қорғау министрлігімен ең-бекті қорғау және қауіпсіздікті ақпараттық орталық ұйымдастыру. Оның негізгі міндеті кәсіподақ және кәсіпорынның еңбекті қорғау мамандары және мемлекет-

тік еңбек инспекторларын оқыту мен кәсіби біліктілігін көтеру болып табылады.

Қазір елімізде күрделі әлеуметтік мәселелердің бірі жастар жұмыссыздығы болып табылады, оған көптеген факторлар әсер етеді. Соның бірі оқу орындарының түлектерін жұмыспен қамту саясатын жүзеге асыратын тиімді механизмдердің болмауы деп қарастырылады. Еңбек нарығында мониторинг деңгейі төмен, сондықтан кейбір мамандықтарға сұраныс жоғары, ал кейбіреулеріне мүлде жоқ. Соның нәтижесінде түлектер өз мамандықтары бойынша емес, басқа салада жұмыс істеуге мәжбүр болады, ал кейбіреулері мүлде жұмыссыз қалады. Қазақстанда мемлекеттік және мемлекеттік емес жұмыспен қамту қызметтері болмағанымен, олар бір-бірімен байланыста жұмыс істемеуде және тек өз аймақтарының сұранысын қанағаттандыруға іс-шаралар жасайды. Ал, түлектер республикалық деңгейде мамандарға сұраныс туралы ақпаратты қажетсінуде.

Қазіргі кезде персоналды басқару мәселесі аса күрделі мәселелердің бірі болып табылады. Бұрын персоналды басқару бүкіл басқару ғылымының қарамағында қарастырылған. Сол кезде кадрларға айлық, демалысты есептеу болса, қазір де ол үлкен жүйе. Ғылыми техникалық революция, әлемдік бәсекелестік кәсіпорынды жетілдіруге әкелді. Қазір әр кәсіпорынның материалдық, техникалық, технологиялық, ақпараттық жағынан бәсекелестікке тұруы қажет, ал бірінші орында кадрлар, жоғары білікті мамандар бәсекелестігі тұрады. Өйткені жоғарыда айтылып өткен әрекеттердің барлығы мамандарсыз (адам ресурстарынсыз) жүзеге аспайды.

Статистикалық мәліметтер бойынша басқарушы жұмыс уақытының 80% персоналмен жұмысқа кетеді. Бұл адам ресурстарының кәсіпорындағы маңызды рөлін көрсетеді. Сондықтан әр ұйым өз қызметкерлерін оқыту, біліктілігін көтеру, ынталандыру және т.б. әдістер арқылы персоналды дамытып отыруы қажет. Статистикалық мәліметтер бойынша қызметкер өз еңбек потенциалының тек 25-30% ғана еңбек процесінде жұмсауды, сондықтан әр басқарушының міндеті болып әр қызметкердің еңбек потенциалын толық пайдалану. Ол үшін еңбек жағдайын, ұжымдық мәдениетті тағы басқа факторларға ерекше көңіл бөлу керек.

Қазақстан Республикасының экономикасын қалыптастыру жағдайында кәсіпорын басшылары мен кадрлық қызмет жұмысшыларының алдында әртүрлі міндеттер тұрады. Әр кезде шешімдердің басымдылықтарын анықтау қиын болып келетін жағдайлар да болады. Алайда, кейде ең бірінші болып шешімдер табылады. Осындай мәселелердің бірі кәсіпорындағы кадрлық жоспарлау. Әртүрлі деңгейдегі менеджерлер үшін, соның ішінде кадрлық қызмет жұмысшылары үшін кадрлық жоспарлауды дамыту мәселесі негізгі міндеттің бірі болып саналуы керек.

Нарықтық экономиканың дүниежүзілік тәжірибесі экономикалық өсімнің неғұрлым жоғарғы қарқынына өндіріс пен еңбек өнімділігінің жоғары мәдениеті болған жағдайда жетуге болатынын көрсетеді.

Қазақстан Республикасында нарықтық экономиканың дамуы процесі барлық экономикалық қарым-қатынас жүйелерінің күрделенуімен сипатталады, соның ішінде әлеуметтік-экономикалық қатынастар да маңызды. Нарықтық қайта

құрулар еңбек қызметін белсендіруге, еңбекті басым факторға айналдыруға толығымен себеп болмай отыр. Сәйкесінше, экономиканы реформалаудың маңызды мәселелерінің бірі адам ресурстарын басқарудың жаңа сапалы жүйесін құру болып табылады.

Экономикалықтан тыс итермелеуден (күлшылық немесе феодализм кезіндегі қараушының қамшысы) индустриалдық қоғамдағы экономикалық итеремелеуге (капитализмдегі еңбекақы) өту процесі келесі түсінікті көрсетеді: адам – бұл homo economicus (экономикалық адам) емес, өзіне тән нақты жынысы, жасы, ұлты, біліктілігі, қажеттіліктері, мінез-құлқы, қызығушылықтары, көзқарастары, талпыныстары, құндылықтары бар саналы адам болып табылатынын көрсетеді. Кәсіпорындағы адам, тек адам емес, ол – жеке тұлға. Осылайша, қоғамның демократизациялау, өндірістік қатынастардың гуманизациялау жағдайындағы еңбек процесінде адамдардың мінез-құлқын зерделеу қажет болып саналады. Мұндай көзқарас әлеуметтанушылардың, психологтардың жұмыскерлердің еңбек қызметін белсендіру саласында теоретикалық зерттеулер жүргізуіне қызығушылық туғызды.

Ғалымдардың айтуы бойынша ұлттық мәдениет пен менталитет еңбек саласында құндылық бағдарлануға әсер етеді. Өртүрлі ұлттарда түрлі себептердің әсерінен сан алуан құндылық бағдарланулар бар. Мысалы, жапондарда ол ұжымшылдыққа, американдықтарда – индивидуализмге негізделген[3].

Қазақстандық әлеуметтанушылар елімізде еңбекке құндылық бағдарлану болатын ұлттық мақсаттар әзірлеу қажеттілігін атап көрсетеді. Мұндай ұлттық мақсаттардың бірі болып индустриалға дейінгі кезеңнен постиндустриалды қоғамға бірден өту табылуы мүмкін, онда өндіріс ғылыми техникалық революциямен қалыптасатын жоғарғы технологияларға негізделеді.

Нарықтық жағдайға персоналды басқарудың оптималды механизмдерін әзірлеу – экономикалық тактиканың міндеті. Мұнда келесі жағдайды ескеру қажет, егер қоғам, жұмыскер және жұмыс беруші мақсаттары келістірілмесе өндіріс жұмыс істемейді. Қоғамға өнім керек, жұмыскерге еңбекақы және басқа да мотивациялық жағдайлар, ал жұмыс берушіге – пайда керек.

Әлеуметтік әріптестік жүйесінен басқа еңбек қатынастарын реттеудің тиімді әдісі әлі табылған жоқ. Кәсіпорын деңгейінде бұл жүйені жүзеге асыру механизмі болып жұмыс беруші мен кәсіпорын кәсіподағы арасында құрылатын келісім шарттабылады.

Қазіргі уақытта елімізде әлеуметтік әріптестік (трипартизм) негізінен формалды сипатқа ие. Екі жақтың да құқықтары мен міндеттерін, сонымен қатар олардың міндетті түрде орындалуын қамтамасыз ететін реттеу заңдылықтары қажет болып саналады.

Ұжымдық-келісім шарттық қатынастардың ауыртпалығы кәсіпорын деңгейіне өтеді. Қазір әлі барлық кәсіпорындарда оның құрылуы норма болып саналмайды, жеке компанияларда бұл жұмыс қарастырылмай қалып отыр.

Мұнда мемлекеттің рөлі келесіден көрінуі керек: ұжымдық-келісім шарттық қатынастарды реттеудің нақты механизмдерін дамыту, келісімдер мен ұжымдық шарттарды құру үшін оңтайлы құқықтық мүмкіндіктер қалыптастыру, онда

кәсіподаққа біріккен және бірікпеген түрлі жұмыскер топтары мүдделерінің толық ескерілуін қамтамасыз ету.

Қазақстан Республикасындағы еңбек қатынастарын реформалау концепциясындағы әлеуметтік әріптестік ұлттық, аймақтық, салалық деңгейде және кәсіпорын деңгейінде билік, жұмыс беруші және жалдамалы жұмыскердің мүдделерін келістіру механизмі ретінде қарастырылады.

Қазіргі уақытта елімізде еңбек дағдарысы көрінеді: еңбек құндылықтары толық девальвацияланған, еңбек өзінің маңыздылық функциясын жоғалтты және өмір сүру негізінен тіршілік ету әдісіне айналды.

Осы дағдарысты шешуде әлеуметтік топтар қақтығысуда, олардың әр қайсысы өз мүдделерін неғұрлым толық жүзеге асыруға тырысады және оны көпжағдайда басқа топтардың, жалпы қоғам қарсымүдделеріне жасайды. Сондықтан дәл осы қоғам мемлекет атынан адам ресурстарын басқаруды және еңбек өнімділігін мотивациялауды дамытуға әсер етуі қажет. Дағдарыстан шығу мемлекеттің реттеуші рөлінсіз мүмкін емес болып саналады.

Персоналды басқаруды және еңбек өнімділігін мотивациялауды дамытуда мемлекеттің персоналды басқарудағы ролі келесіден көрінеді:

- еңбек қайтарымдылығымен жұмыс істей алатын қызметкерлердің құқықтарын олардың еңбек потенциалын тиімді жүзеге асыруға қажетті еңбек жағдайына кепілдік бере отырып қорғау және қамтамасыз ету;

- заңсыз табыстар алудың кез келген нысанына еңбек заңдылығын сақтауды басқару мен қадағалаудың әкімшілік-құқықтық әдістерін күшейте отырып қатаң қарсы тұру.

Персоналды мотивациялау мен ынталандыру еңбекті басқарудың әдістері ретінде бағыттары ретінде қарама-қарсы болып келеді: мотивация қалыптасқан жағдайды өзгертуге бағытталған; ал ынталандыру оны бекітуге бағытталған. Осыған қарамастан, олар бір-бірін өзара толықтырады. Ынталандыру қызметкерлердің қажеттіліктеріне, қызығушылықтарына және қабілетіне сәйкес келуі қажет [4].

Кәсіпорындар алдында тұрған көптеген мәселелерге қарамастан, еліміздегі ұйымдарда еңбекті мотивациялау мәселесі ерекше орын алады. Осы орайда, дамыған елдердегі жетекші фирмалардың тәжірибесін қолдану қажеттігі туындайды.

Жұмыстың орындалған нәтижесіне қарай әрбір жұмыскерге ынталандыру жағдайын құру керек.

Ол үшін:

- атқарылатын жұмыс қызықты болуы тиіс;
- жұмысшылар әділ мараптталуы керек;
- жұмыс жағдайы таза, яғни жұмыс жасау үшін оңтайлы жағдайлар жасалуы керек;

- басшы тарапынан әрекетке күштеу емес, қызықтыру құралдарын қолдану маңызды;

- жұмыста қызметкерлермен өзара қарым-қатынас орнату және қалыптастыру

қажет;

- тұрмыстық және медициналық қызмет көрсету құралдары қамтамасыз етілуі қажет.

Кәсіпорындағы адам ресурстарының жұмыспен қанағаттануы – бұл ынталандыру және қолдау факторларының сәйкестігінің нәтижесі.

Қолдау факторларына төмендегілер жатады:

- ақша;
- жұмыс жағдайы;
- жұмысқа қажетті құралдар;
- қауіпсіздік;
- сенімділік;
- қосымша әлеуметтік пакет.

Ынталандыру факторларына жататындар:

- қолдау;
- кәсіби өсім;
- жетістік;
- жауапкершілік және өкілеттілік.

Егер кәсіпорында жоғарыда аталған факторлар тобының екеуі де болмаса, шыдауға мүмкін емес жұмысқа айналады. Қолдау факторлары ғана болған жағдайда, онда адамдардың жұмысқа қанағаттанбауы минималды. Ал егер, ынталандыру факторлары ғана болса, қызметкер өз жұмысын жақсы көреді, бірақ онда қалуды қаламайтын жағдай болуы мүмкін. Топтардың екеуі де болған жағдайда, жұмыс максималды қанағаттанушылыққа алып келеді.

Сонымен, қазіргі таңда бәсекеге қабілеттіліктің ұзақ мерзімді негізге айналуы және еңбек өнімділігін арттыру үшін персоналды басқару жүйесіне назар аудару қажет.

1 Веснин Е.Е. Менеджмент: Учебное пособие – М.: Инфра-М, 2000.

2 Қазақстан Республикасының «Еңбек қауіпсіздігі және еңбекті қорғау туралы» 2004 жылғы 28 ақпандағы №528-ІІЗаңы.

3 Герчиков В.И. Управление персоналом: работник-самый эффективный ресурс компаний. Учебное пособие. –ИНФРА-М, 2008–282с.

4 Веснин В.Р. Управление персоналом: теория и практика: учебник. –2008–688с.

Резюме

Курмантаева А.Ж. – старший преподаватель КазНПУ имени Абая. Организация эффективного управления персоналом организации

В данной статье рассматривается одна из важных проблем многих стран мира – как необходимо работать с персоналом.

На сегодняшний день в стране растет суцность использования видов и методов управления персоналом организации на практике - человеческие ресурсы, способствующие росту социально-экономической эффективности производства. В данное время одна из основных проблем развития экономики страны является правильно вести работу с персоналом предприятия, так как для любого малого, коммерческого или некоммерческого, промышленного и предприятия функционирующего в сфере услуг управление людьми играют важную роль.

Несмотря на многочисленные проблемы стоящие перед организациями в организациях

страны особенное место занимает проблема мотивации труда. В связи с этим возникает необходимость использования практик ведущих фирм развитых стран.

Ключевые слова: Управление персоналом, подборка кадров, мотивация труда, стимулирование персонала

Resume

Kurmantaeva A.Zh. – senior teacher of KazNPU named after Abai. Organization of effective personnel management

This article discusses one of the major problems in many countries of the world - how to work with the staff.

Today the country is growing nature of the use of forms and methods of personnel management in practice - human resources, promote the growth of social and economic efficiency. At this time, one of the main problems of economic development of the country is the right to work with the staff of the enterprise, as for any small, commercial or non-commercial, and industrial enterprises operating in the field of people management services play an important role.

Despite the many challenges facing organizations in the organizations of the country a special place is the problem of motivation. In this regard, there is need for practices of leading firms of the developed countries.

Key words: personnel Management, personnel selection, work motivation, staff incentives

ЖАС ҒАЛЫМДАРДЫҢ МІНБЕСІ ТРИБУНА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

УДК 334.02

СПЕЦИФИКА ПРОЦЕССА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В КОЛЛЕКТОРСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Панфилов И.Г. – *Алматы Менеджмент Университет* *Слушатель*
МВАУправляющий директор *ТОО «ФА «Альянс Финанс»*

В данной статье рассмотрены специфические особенности процесса принятия управленческих решений в организациях по взысканию просроченной задолженности связанные как с внутренней, так и внешней средой. Рассмотрена сущность и стандартные этапы процесса принятия решений, затронуты методы принятия решений, их типы и виды. Исследованы специфические особенности деятельности по взысканию задолженности, влияющие на процесс принятия управленческих решений и систему управления в целом.

Целью статьи является отображение особенностей процесса принятия решений, наиболее часто встречающихся в коллекторских организациях. Методология статьи представляет собой увязку теоретических положений о процессе принятия решений с действующим опытом управления коллекторской организацией.

Результатом статьи является классификация методов и подходов к принятию решений в коллекторских организациях.

Ключевые слова: Коллекторская деятельность, коллекторская компания, деятельность по взысканию задолженности, принятие решений, управленческий процесс, управленческое решение

Под процессом управления понимается координация и организация работы коллектива людей с целью достижения определенных задач предприятия. Цель управления достигается путем осуществления активизации работы людей с помощью подготовки и реализации управленческих решений. Место решения в процессе управления представлено на рисунке 1.

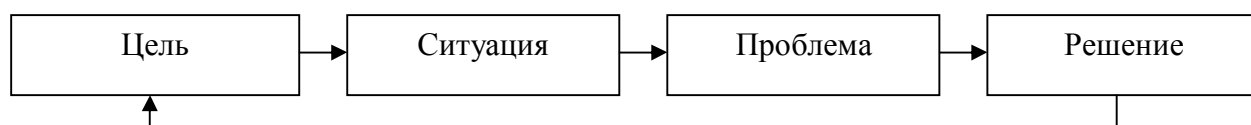


Рисунок 1 – Место решения в процессе управления [1, с.8]

Как видно, одной из главных составляющих системы управления является решение. Решением является выбор, на котором из множества вариантов останавливается руководитель (ответственное лицо) предприятия, направленный на преодоление проблемной ситуации и достижения целей, поставленных перед деятельностью предприятия, организации. При этом, решение о том или ином выборе принимается после анализа ситуации и прогнозе информации.

Следовательно, понимание проблемы и нахождение путей ее разрешения среди множества вариантов и будет являться решением [2, с.183].

От управленческих решений зависит качество развития предприятия, его эффективность и стабильность. Если принимаемые руководителями и топ-менеджментом управленческие решения будут являться эффективными и правильными, то и условия эффективного развития и существования предприятия, организации будут соблюдены [3].

Наиболее целостное и наглядное представление о процессе принятия решений дает схема, представленная на рисунке 2.

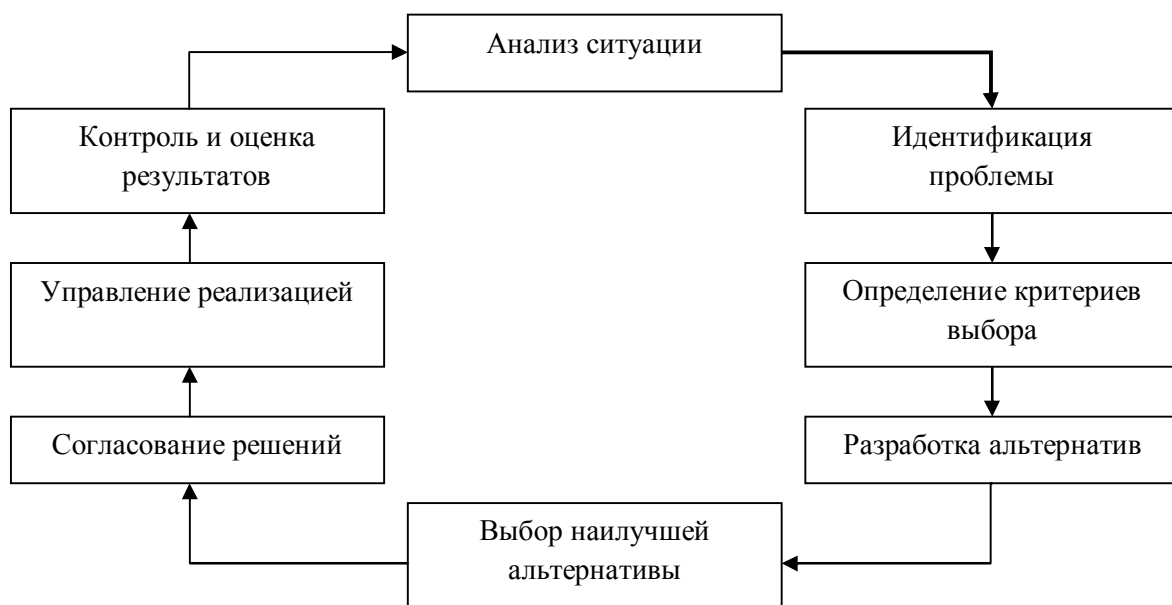


Рисунок 2 – Процесс принятия решения [4, с.27]

Таким образом, управленческое решение может также характеризоваться этапной, пошаговой разработкой, когда при получении и анализе информации возникает проблема, которая перерастает в цель и затем оцениваются пути по ее достижению.

При образовании цели задействуется внешняя и внутренняя среда предприятия, разрабатывается план мероприятий по скорейшему их выполнению. В ходе этой деятельности на каждом этапе образуется свой результат[5, с.51].

Специфические особенности процесса принятия решений зависят от отрасли, вида деятельности предприятия, его организационной структуры, управленческого процесса, т.е. от многих факторов.

Коллекторская деятельность представляет собой массовое взыскание бесспорных однотипных задолженностей. Бесспорная задолженность - это значит, что

договор, в соответствии с которым у кредитора возникает право требования долга, практически стопроцентно будет признан в суде действительным. К разряду таких договоров относятся в основном договоры кредита или займа (поскольку они связаны с деньгами), а вот признание договоров поставки, оказания услуг, коммерческого кредита вызывает гораздо больше проблем.

В настоящее время на рынке Республики Казахстан уже работают несколько коллекторских компаний. Самые крупные из них: ТОО "ЮСБ Коллектор Казахстан", Коллектор Партнерс, ТОО «ФА «Альянс Финанс», Товарищество с ограниченной ответственностью «Spektr-Halyk», Коллекторское Агентство «Бюро по работе с должниками», «Тайм-инвест», ТОО «Казахстан Секьюрити Систем», ТОО «Агентство по взысканию долгов», ТОО "Финансовый агент по сбору платежей". Главными потребителями услуг таких компаний являются банки.

Еще несколько лет назад в ссудных портфелях банков превалировала доля стандартных, то есть обеспеченных залогом кредитов. С активным развитием розничных кредитов увеличилась доля сомнительных займов, в основном за счет без залоговых потребительских кредитов, и прежде всего экспресс-кредитов в розничных торговых сетях. Как известно, это наиболее выгодный, но и высокорисковый вид кредитования.

У каждого банка отработаны свои собственные методы работы с должниками, просрочившими платежи по кредиту. Передача просроченных долгов в коллекторские агентства позволяет банкам вернуть деньги, снизить долю проблемных кредитов, сэкономить рабочее время персонала и сохранить свою репутацию перед клиентами.

Специфика управленческого процесса в коллекторских организациях обусловлена следующими особенностями деятельности таких организаций:

- клиентами являются организации (социально-экономические системы), а объектами коллекторской деятельности физические лица, т.е. деятельность обладает социальной значимостью;

- необходимость постоянного поддержания и развития профессиональных знаний и навыков сотрудников коллекторской компании, обусловленная тем, что основными качествами успешного коллектора являются: уверенность в себе, отличные способности к убеждающей коммуникации, знание практической психологии, хорошая правовая подготовка;

- сложный процесс оказания услуг, разделенный на несколько самостоятельных этапов: софт-коллектинг, хард-коллектинг, лигал-коллектинг, причем софт-, хард- и лигал-коллектинги не обязательно осуществляются в строгой последовательности друг за другом;

- расходование большого количества ресурсов коллекторской компании на воздействие на должников: отправку sms-уведомлений и e-mail, подготовку стандартных писем-напоминаний, визиты и т.д., эффективность которых не может быть просчитана заранее;

- необходимость использования в управленческом процессе информационных управленческих систем, обслуживающих такие процессы, как определение

вероятности погашения задолженности, определение стоимости взыскания, расчет оптимального количества воздействий на должника, сегментирование кредитных долгов по степени значимости и вероятности погашения, сопровождение каждого должника, распределение по стадиям работы с должниками (soft, medium, hard, legalcollection).

- часто возникающие у должников непонимание работы коллекторских компаний: должники скрываются, не вступают в контакт, тем самым усложняют эффективности процесса оказания услуг.

Кроме того, факта, что коллекторская деятельность имеет свои специфические особенности, каждая коллекторская организация также имеет стандартные подсистемы функционирования предприятия сферы услуг (рисунок 3):

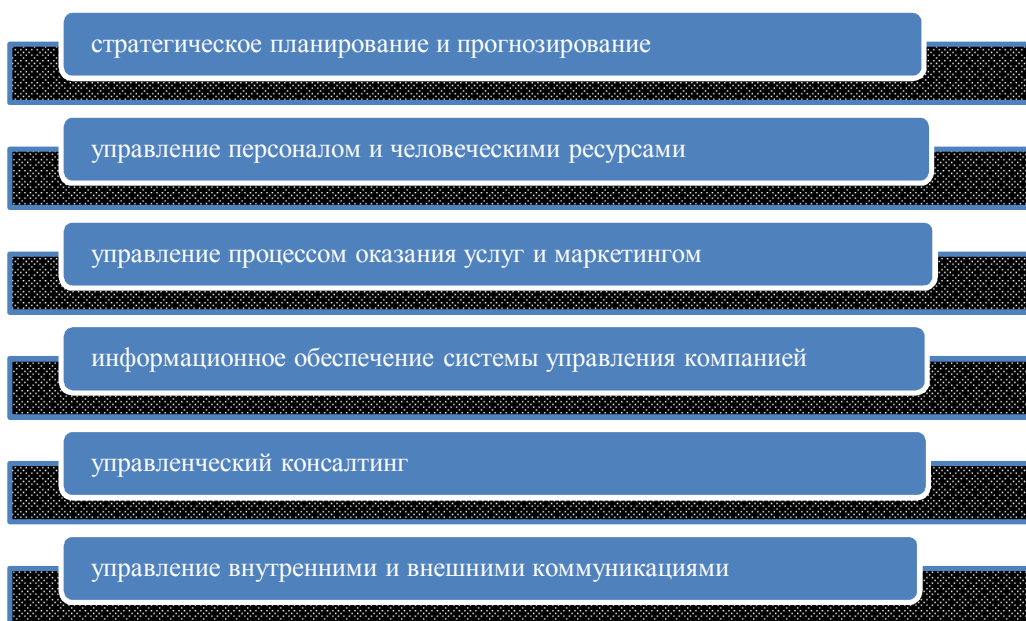


Рисунок 3 - Основные подсистемы функционирования предприятия сферы услуг

Таким образом, в коллекторских организациях имеется достаточно большое количество подсистем, нуждающихся в управленческих воздействиях процессом принятия решений.

Например, для целей стратегического планирования и прогнозирования принимаются такие виды управленческих решений, как выход на новые рынки, расширение клиентской базы, географическое расширение, повышение конкурентоспособности компании.

Для целей управления персоналом и человеческими ресурсами принимаются решения об оптимизации структуры и численности, повышении производительности труда за счет введения новых методов мотивации и стимулирования, повышении компетенции и профессионализма сотрудников путем разработки методов обучения и другие.

Для целей управления процессом оказания услуг принимаются решения по повышению эффективности использования во взыскательной деятельности имеющихся ресурсов за счет оптимизации работы «узких мест», по реорганизации рабочих мест и смен, по продлению длительности рабочего дня и добавле-

нии рабочих смен, по повышению информативности, технологичности работы и другие решения.

Решения в сфере информационного обеспечения системы управления компанией включают в себя обоснование замены, добавления и реорганизации системы управления информацией, в том числе установки новых видов автоматизированных информационных систем, оптимизации существующих АИС, повышению аналитичности отчетных данных и другие решения.

Таким образом, подсистемы принятия управленческих решений в коллекторской организации обширны и многоаспектны, поскольку такое предприятие обладает сложной организационной структурой, функционирует на основе коммерческого расчета и услуги являются социально-значимыми. Все подсистемы системы принятия управленческих решений важны для управления предприятием.

В общем виде решения, принимаемые в коллекторской организации, можно классифицировать по трем основным направлениям (рисунок 4).

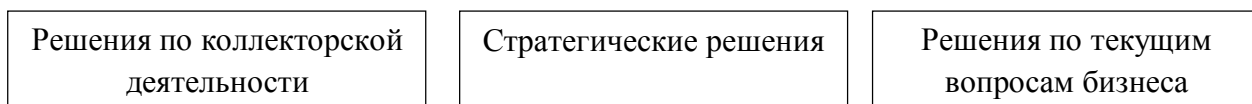


Рисунок 4 – Общая классификация направлений принимаемых решений

Наиболее важной специфической особенностью коллекторского бизнеса, ежедневно и максимально влияющей на принимаемые решения, является необходимость следования сформированной системе сбора проблемной задолженности, не выходя за ее рамки, но применяя творческий подход в нестандартных случаях. Цель коллекторской организации – не запугать должника и не угрожать ему, а совместно с ним отстроить процесс погашения задолженности.

Ежедневно, в процессе оперативной деятельности коллекторов возникают ситуации, которые требуют от рядового коллектора самостоятельного принятия решения. Должники используют в общении с коллекторами все способы социального, правового, психологического, экономического ухода от погашения долга. Создают коллектору ежедневные трудности на работе связанные с доказыванием правомочности деятельности коллектора, с постоянной сменой личных, рабочих номеров и т.д. Коллектору сложно психологически сохранять рабочий настрой в течение длительного периода. Сам факт необходимости принятия текущих (оперативных) решений по каждому должнику обуславливает использование в процессе принятия таких рабочих решений скоринговых систем, формирующих единую систему деятельности, уменьшая творчество.

Анализ конкретных управленческих воздействий при решении стратегических и оперативных задач хозяйственной деятельности коллекторской организации позволяет разбить все управленческие решения на следующие группы по типу подходов в управленческом воздействии:

1. Ситуационный подход;
2. Количественный подход;
3. Системный подход;
4. Стабилизационный подход.

В таблице 1 представлено краткое описание каждого подхода, применяемые методы, а также приведены примеры управленческих решений, принимаемых с использованием методологии данного подхода в коллекторской организации.

Таблица 1. Подходы, методы и примеры управленческих решений в коллекторской организации

Подходы в управленческих решениях	Описание подхода	Методы, применяемые в данном подходе	Примеры решений
1. Ситуационный подход	Решения, связанные с аспектами операционной коллекторской деятельности (решения, связанные с конкретным случаем взыскания)	Ситуационный анализ, интуитивный метод, методика личной оценки.	Производственные решения о переводе задолженности на следующий этап воздействия на должника, решения о визите, решения о нестандартных способах взаимодействия с должником (в рамках законодательства РК)
2. Количественный подход	все виды планирования и программирования в компании: оперативное, текущее, стратегическое; целевое программирование; планирование инвестиций и т.д.	Экономико-математические статистические методы, расчеты, экспертные оценки, системы баллов, маржинальный анализ, таблица решений.	Любые решения о капиталовложениях. Решения: отдавать на аутсорсинг обслуживающие процессы, например оповещения или рассылки, или производить самому агентству. Решения о принятии агентского договора с вознаграждением ниже установленного размера
3. Системный подход	Решения о функционировании предприятия в целом, стратегические решения, решения об изменениях каких-либо параметров функционирования предприятия как системы	SWOT-анализ Системный анализ конкурентоспособности. Оценка рисков и эффективности агентского договора. PEST-анализ	Выбор структуры организации производства (разделение этапов операционного процесса) Стратегические решения о выходе на новые рынки.
4. Стабилизационный подход	Решения, связанные с повышением эффективности работы компании, со стабилизацией каких-либо	Оценка вероятности наступления события. Расчет потенциального эффекта.	Финансовые решения о сокращении длительности операционного цикла взыскания задолженности, связанные

	критериев		с расторжением агентского договора по факту возникновения сомнения во взыскании задолженности
--	-----------	--	---

Как видно, каждый подход в процессе принятия управленческих решений обуславливает применение соответствующих методов. Например, при ситуационном подходе применение ситуационного анализа позволяет выбрать основные факторы, оказывающие существенное влияние на развитие ситуации, и отбросить факторы, которые существенного влияния оказать не могут.

Некоторые решения, касающиеся текущей операционной деятельности компании, принимаемые ежедневно управляющим звеном и рядовыми коллекторами принимаются на основе интуитивного подхода путем оценки предыдущего опыта, что формирует ряд проблем с нахождением наиболее оптимальной альтернативы решения.

Кроме вышеописанных, существуют управленческие решения, которые необходимо принимать в результате дискуссий, фокус-групп и по результатам совещаний. В структуре управления предприятием за каждым таким решением закрепляется ответственное лицо, которое обязано выбрать оптимальную альтернативу, принять решение и опубликовать его путем издания соответствующего акта или иного документа.

Таким образом, специфические особенности процесса принятия управленческих решений в коллекторских организациях, влияющие на методы и способы принятия решений, обусловлены следующими аспектами:

- сложностью воздействия на субъект коллекторской деятельности (должника);
- организационно-разветвленной структурой бизнес-процесса коллекторской деятельности, включающей в себя ряд самостоятельных подсистем, последовательность которых может меняться;
- высокими требованиями к профессионализму рядовых сотрудников коллекторской организации, а также наличие психологической составляющей в основной их деятельности;
- зависимостью деятельности коллекторской агентства от информационной системы управления;
- необходимостью принимать управленческие решения на всех уровнях функционирования организации;
- частым применением интуитивного подхода в оперативных решениях, принимаемых в процессе воздействия на должника;
- шаблонностью и повторяемостью управленческих решений по серийным долгам банка.

1 Управленческие решения (методы принятия и реализации): учебное пособие / Л.А. Трофимова, В.В. Трофимов. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 190 с.

2FASB, *Accounting Standards: Statement of Financial Accounting Concepts 1-6*. McGraw-Hill Book Company, - New York, N.Y., 1986.

3ЛитвакБ.Г. *Разработка управленческого решения: Учебник. – 3-е изд., испр. – М.: Дело, 2002. – 392 с.*

4Башкатова Ю.И. *Управленческие решения / Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права. - М., 2003 – 89 с.*

5Казначевская Г.Б. *Менеджмент: учебник. – из.13-е, доп. И перераб. – Ростов н/Д: Феникс, 2012. – 347с.*

Түйін

Панфилов И. Г.- Алматы Менеджменті Университеті, ІӨМ тыңдаушысы «Альянс Финанс» ҚА» ЖШС басқарушы директоры.Коллекторлық ұйымдарда шешім қабылдау үдерісінің айрықша ерекшелігі.

Мақалада, ішкі және сыртқы ортаға байланысты мерзімі кешіктірілген берешекті өндіретін ұйымдарда басқару шешімдерін қабылдау үдерісінің айрықша ерекшеліктері қарастырылған. Шешім қабылдау үдерісінің мәні мен стандартты кезеңдері қарастырылған, шешім қабылдау әдістері, олардың типтері мен түрлері қозғалған. Басқару шешімдерін қабылдау үдерісіне және жалпы басқару жүйесіне әсер ететін, берешекті өндіру қызметінің айрықша ерекшеліктері зерттелді.

Мақаланың мақсаты – коллекторлық ұйымдарда аса жиі кездесетін шешім қабылдау үдерісінің ерекшеліктерін бейнелеу болып табылады. Мақаланың әдіснамасы, шешім қабылдау үдерісі туралы теориялық ережелерді коллекторлық ұйымды басқарудың әрекеттегі тәжірибесімен байланыстыруды білдіреді.

Мақаланың нәтижесі, коллекторлық ұйымдарда шешім қабылдаудың әдістері мен тәсілдемелерін сыныптастыру болып табылады.

Түйінсөз: коллекторлық қызмет, коллекторлық компания, берешекті өндіру қызметі, шешім қабылдау, басқару үдерісі, басқару шешімі

Resume

Igor G.Panfilov - Almaty Management University, MBA student Managing Director of FA Alliance Finance LLP. Specific features of decision-making process in debt recovery organizations.

This article contains information about the specific features of management decision-making process in the debt recovery organizations to recover the outstanding debts, related to both internal and external environment. The nature and standard stages of decision-making process, decision-making methods, their types and kind are covered therein. The specific features of the debt recovery are reviewed, which influence decision-making process and management system as a whole.

The purpose of the article is to reflect the specific features of the decision-making process for the most frequent issues, occurring in the debt recovery organizations. The article methodology links the theoretical provisions of decision-making process with the relevant experience of managing a debt recovery organization.

The result of article is a classification of decision-making methods and approaches in the debt recovery organizations.

Keywords: debt recovery activities, debt recovery company, debt collection activities, decision making, management process, management decision

УДК 339.133(574)

ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ И РЕГИОНАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ НА УПРАВЛЕНИЕ РЫНКОМ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

Ж.К.Курманалиева – магистрант 2 курса специальности «Менеджмент»,
КазНПУ имени Абая

В данной статье автор рассматривает влияние социально-экономических и региональных факторов на управление рынком продовольственных товаров. Выявлено как прямое, так и косвенное воздействие комплекса факторов на емкость рынка продовольственных товаров, определена сила этого влияния, смоделированная с тем, чтобы использовать в ходе научного планирования и управления рынком продовольственных товаров. Проанализированы факторы, формирующие спрос на продовольственные товары и влияющие на изменение его структуры. Автором рассчитаны коэффициенты эластичности потребления важнейших продовольственных товаров в зависимости от общей суммы реальных доходов на душу населения Республики Казахстан. Показано, что с помощью показателя товарооборота продовольственных товаров на душу населения, достигается исключение влияния численности населения, необходимые как при динамических расчетах, так и при региональных сопоставлениях.

Ключевые слова: Управление рынком, продовольственные товары, социально-экономические и региональные факторы, спрос

Развитие спроса на продовольственные товары и насыщение потребностей населения имеет большое значение для развития личности, роста производительности труда и трудовой активности людей. Потребление имеет первостепенное значение в жизни членов общества, ибо оно обеспечивает воспроизводство людей, их способности к труду и формируется под влиянием ряда социально-экономических факторов. Учет этих основных факторов позволяет определить спрос и потребление населения, разрабатывать реально обоснованные емкости рынка. Закономерности развития спроса и потребления во времени являются результатом воздействия на него целого ряда социально-экономических и региональных факторов. В связи с этим, для определения емкости рынка, направлений и изменения структуры и разработки на этой основе методологических подходов к решению проблем, возникающих в процессе его развития, необходимо более глубоко проанализировать факторы, формирующие спрос и влияющие на изменение его структуры. Причем, это воздействие проявляется далеко не

всегда открыто, часто оно замаскировано действием иных факторов или же само является звеном в длинной цепочке взаимосвязанных социально-экономических процессов. Необходимо выявить как прямое, так и косвенное воздействие комплекса факторов на емкость рынка продовольственных товаров, измерить силу этого влияния, смоделировать ее с тем, чтобы использовать в ходе научного планирования и регулирования торговли. Поэтому интересы предпринимательства требуют углубленного изучения закономерностей и тенденций рынка продовольственных товаров и его взаимосвязей с рыночными отношениями для того, чтобы иметь возможность воздействовать на спрос и потребление в желательном направлении.

Главным, определяющим объем и структуру спроса, является производство. Вместе с тем, когда еще низки объемы производства, когда потребление важнейших продуктов питания за счет местного производства снижается, выявление ведущих региональных факторов является насущной задачей. К числу факторов, определяющих изменение спроса и потребления, относится: сложившаяся структура материального производства, от которой зависит структура и уровень потребления в прогнозируемом периоде. Этот фактор имеет первостепенное значение в повышении качества жизни населения, так как в производстве создается продукт потребления, порождаются потребности. Поэтому потребление продуктов питания зависит, прежде всего, от уровня развития производства продовольственных товаров.

Рост заработной платы имеет значение только, когда на него можно купить необходимые продовольственные товары. Если ассортимент продовольственных товаров узкий, скудный и высокие цены (например, на мясо до 1000 тенге за кг., фрукты и овощи, черешни до 500 тенге за кг.), то уменьшаются покупательские способности населения. Расширение ассортимента и повышение конкурентоспособности продовольственных товаров обеспечивают более полную реализацию денежных доходов населения. Через торговлю, путем продажи конкурентоспособных продовольственных товаров, в широком ассортименте обеспечивается реализация денежных доходов населения, а, следовательно, повышается заинтересованность их в увеличении заработка и роста производительности труда. В Казахстане имеются объективные условия для наращивания конкурентоспособной продовольственной продукции – мяса, зерна, сливочного масла, яиц и кондитерских изделий, обеспечивающих не только республиканские потребности, но и экспорт. Существует и ЛПХ, где можно успешно конкурировать. Более 80% сельскохозяйственной продукции производится в ЛПХ, в хозяйствах горожан на садово-огородных участках и у фермеров.

Следующим фактором, влияющим на формирование и развитие спроса и потребления, являются денежные доходы населения. Уровень жизни населения в первую очередь определяется его доходами. В условиях инфляции наиболее объективно характеризует этот фактор отношение среднедушевых доходов, заработной платы и пенсий к прожиточному минимуму и распределение доходов.

В июле 2009 г. среднедушевые номинальные денежные доходы населения составили 34997 тенге, что на 14,7% выше, чем в декабре 2008 г., реальные денежные доходы за указанный период возросли на 4,7%.

Материальные условия жизни основной массы населения Казахстана в 2009 г. определились тенденцией опережения темпов роста потребительских цен на продовольственные товары над ростом реальных денежных доходов и расходов на покупку продуктов. Например, за 2008 г. среднедушевой реальный доход населения увеличился на 3,4%, а потребительские цены на продовольственные товары на 10,8%, что представляет собой глубокая инфляция. Однако, в течение 2009 г. в связи с экономическим и финансовым кризисом Республики значительно снизились покупательские способности населения.

Зависимость уровня питания от денежных доходов характерна не только для городских, но и для сельских домохозяйств. Несмотря на то, что многие сельские жители имеют подсобные хозяйства, уровень их потребления, в значительной степени зависит от денежных доходов. Однако, роль денежных доходов для сельских домохозяйств недооценивается. В 2008 г. среднедушевые доходы в сельских домохозяйствах примерно в 2,6 раза ниже, чем в городских. Сохраняется довольно высокая разница в доходах городских и сельских жителей. Сельское население Казахстана, в основном имеет низкие доходы, потребляет больше городского хлебные продукты, муку, рис, макаронные изделия, молочные продукты, картофеля, овощей и фруктов за счет личного подсобного хозяйства.

Несмотря на некоторое повышение реальных доходов населения Республики Казахстан в конце 2008 г., материальное положение низкодоходных групп населения остается тяжелым. Социальная поддержка наиболее нуждающимся категориям граждан: пенсионерам, инвалидам, одиноким матерям, учащейся молодежи оказывается адресной.

В 2008 г. в отраслях народного хозяйства Казахстана было занято 7,9 млн. человек. Номинальная заработная плата в конце 2008 г. по республике составила 60754 тенге и увеличилась против 2007 г. - на 15,7%. В течение 2001-2008 гг. в целом по Республике Казахстан отмечалась тенденция роста минимальной заработной платы. Так, например, если в 2001 г. минимальная заработная плата составила – 3484 тенге, в 2002 г. – 4181 тенге, в 2003 г. – 5000 тенге, в 2004 г. – 6600 тенге, в 2005 г. – 8100 тенге, в 2006 г. – 9200 тенге в 2008 г. – 12025 тенге, то в 2009 г. 13717 тенге. Несмотря на принятые меры по повышению заработной платы в бюджетных организациях, сохраняется значительный разрыв в оплате труда работников отраслей материального производства и бюджетной сферы. Заработная плата в финансовых структурах выше, чем в среднем по республике в 2,9 раза, в экстерриториальных организаций – в 2,3 раза, в горнодобывающей промышленности в 1,8 раза, в сфере недвижимости в 1,5 раза, на транспорте и связи в 1,4 раза. В 2008 году уровень достижения нижнего предела оплаты труда составил лишь 110,9%. По регионам уровни средней заработной платы различны. Если в 2000 г. разрыв между среднемесячной заработной платой составлял в 2,9 раза, то в 2008 г. – в 2,7 раз. По уровню средней заработной платы все области

Республики Казахстан в 2008 г. разделены на три группы.

К первой группе до 43000 тенге преимущественно относятся области с высоким удельным весом в экономической структуре сельскохозяйственного производства – Акмолинская, Южно-Казахстанская, Алматинская, Жамбылская, Северо-Казахстанская, Костанайская, что на 21-42% ниже среднереспубликанского уровня.

Ко второй группе от 43001- до 60000 относятся те регионы республики, где отмечен максимальный уровень безработицы, в экономической структуре с преобладанием добывающих отраслей производства и экспертной ориентации производства – Актюбинская, Западно-Казахстанская, Павлодарская, Карагандинская, Кызыл-Ординская, Восточно-Казахстанская.

К третьей свыше 60001 тенге – в районах с добывающей и обрабатывающей промышленностью области – Атырауская, Мангистауская, г. Алматы, а также г. Астана.

Особую тревогу вызывает снижение и низкие темпы роста реальной заработной платы. В условиях высокой инфляции съедается растущими ценами (2008 г.) заработная плата, которая по-прежнему, является основным источником существования для большинства населения Республики Казахстан. С учетом роста потребительских цен на продовольственные товары, реальная заработная плата в целом по республике 2008 г. против 2007 г. снизилась на 2,5%, а за 8 месяцев 2009 г. увеличилась только лишь на 3,5%.

Цены на основные продовольственные товары приближаются к мировому уровню, а по отдельным превышают. Заработная плата в социальной сфере, сельском хозяйстве, перестала выполнять свою нормальную функцию оплаты и стимулирования труда и превратилась в средство социальной поддержки. Экономика в таких условиях не может функционировать нормально, не говоря уже о повышении эффективности.

Семьи с высоким среднедушевым доходом меньше потребляют хлебобулочных изделий. Отсюда можно сделать вывод, что с переходом к более высокому уровню и типу потребления наблюдается закономерность потребления более качественных и питательных продуктов, сокращение потребления недорогих товаров. Соотношение в рационе питания различных социальных групп населения растительной пищи и продуктов животного происхождения в основном определяется расходами этих групп и стоимостью отдельных видов продовольствия.

Таблица 8. Коэффициенты эластичности потребления важнейших продовольственных товаров в зависимости от общей суммы реальных доходов на душу населения Республики Казахстан

Годы	Темпы роста реальных доходов на душу населения (%) к предыдущему году	Мясо продукты	Жиры	Масло животное	Сыры	Овощи
2000	101,3	0,820	0,450	0,464	1,132	1,296
2001	111,3	0,829	0,464	0,476	1,146	1,312

Годы	Темпы роста реальных доходов на душу населения (%) к предыдущему году	Мясо продукты	Жиры	Масло животное	Сыры	Овощи
2002	110,3	0,838	0,470	0,488	1,158	1,330
2003	110,5	0,840	0,481	0,498	1,170	1,346
2004	113,8	0,854	0,499	0,514	1,186	1,362
2005	112,1	0,868	0,516	0,528	1,202	1,384
2006	111,7	0,882	0,534	0,544	1,216	1,398
2007	118,9	0,898	0,556	0,572	1,254	1,424
2008	103,4	0,891	0,561	0,578	1,258	1,429

Источники: рассчитано на основе данных Агентства РК по статистике за 2000-2006 гг. Краткий статистический ежегодник Казахстана – Алматы: - 2007. С. 48-55, 255-256; Предварительные данные за 2008 г. – Астана: 2009, с. 33.

Изменение потребления высококалорийных продуктов питания будет происходить, главным образом, со стороны высокооплачиваемых семей среднего класса. Влияние реальных доходов на потребление продовольственных товаров в Республике Казахстан определено при помощи корреляционного анализа и исчисления коэффициента эластичности потребления и рассчитано в виде логарифмического уравнения:

$lqY_x = d + b lqX$, где X – значение фактора, Y – значение i -го товара.

По величине коэффициента эластичности спроса от дохода населения, можно судить о степени удовлетворения потребностей населения, прогнозировать на год – два.

Естественно, чем выше доход семьи, тем больше потенциальная возможность покупки продовольственных товаров у нее имеется. Эта зависимость проявляется в общей форме во взаимосвязи среднедушевого расхода и покупки продовольственных товаров на одного члена семьи. Чем больше семья, тем больше ей требуется продуктов. Однако потребности семьи ограничиваются и регулируются ее денежным доходом, часть которого реализуется в сфере рынка в форме обмена на товары. Чем меньше средний размер семьи и чем больше в семье лиц, имеющих доход, тем больше размер среднедушевого дохода и соответственно покупок продуктов на душу населения. Существует обратная зависимость размера семьи, числа и членов и размера покупок в расчете на одного члена семьи. Чем больше семья, тем обычно больше в ней детей и иждивенцев. Это главным образом и объясняется сокращением расходов на покупку продовольственных товаров на одного члена семьи.

Значительное влияние на формирование структуры спроса и потребления оказывают основные региональные факторы: природно-климатические условия, половозрастные структуры, социальный и национальный состав населения. Области, расположенные в различных климатических зонах, имеют различную структуру потребления. В северных областях, где климат более суровый с длительной зимой, жизненные условия связаны с большими затратами энергии,

возмещение и восстановление которой требует в большем объеме высококалорийных продуктов питания. В северных регионах потребление животноводческих продуктов значительно выше, чем в регионах, где жарко, длительное лето. Так, в Павлодарской области потребление мяса и птицы в расчете на душу населения составило 38 кг., молоко и молочных продуктов 223 кг, а в Жамбылской области соответственно 30 и 169 кг. Наоборот в Жамбылской области, где среднегодовая температура воздуха свыше 5 градусов тепла в потреблении продуктов питания больше овощей, бахчевых культур, фруктов и низкокалорийных продуктов питания.

В ходе исследования влияния демографических факторов на розничный товарооборот продовольственных товаров возникает ряд сложных вопросов, решение которых имеет не только научный, но и практический интерес. В какой форме, в каких регионах и с какой силой сказывается действие демографической ситуации в Республике Казахстан на динамике и распределении товарооборота продовольственных товаров. С помощью показателя товарооборота продовольственных товаров на душу населения, достигается исключение влияния численности населения, необходимые как при динамических расчетах, так и при региональных сопоставлениях. В связях товарооборота продовольственных товаров и населения, следует различать три основных самостоятельных типа закономерностей:

1) закономерности влияния изменения структуры населения на динамику и структурные сдвиги розничного товарооборота продовольственных товаров;

2) закономерности влияния региональных различий численности и структуры населения на региональное распределение товарооборота;

3) закономерности влияния размера и состава семей на распределение покупок продовольственных товаров между различными типами семей.

1 Левин Б.И. Социально-экономические потребности: закономерности формирования и развития.- М.-1989.- 83 с.

2 Краткий статистический ежегодник Казахстана – Алматы, 2007. - С. 48-55, 255-256; Предварительные данные за 2008 г. – Астана: 2009, - с. 33.

3 Мошин Ю.Н., Мошин А.Ю. Анализ конъюнктуры потребительского рынка.– М.: изд-во “УРАО”.-2004.-10 с.

Түйін

Курманалиева Ж.К. – Абай атындағы ҚазҰПУ-нің «Менеджмент» мамандығының 2 курс магистранты. Өнеркәсіптік тауарлар нарығын басқаруға әлеуметтік-экономикалық және аймақтық факторлардың әсері.

Бұл мақалада автор азық-түлік нарығында басқару, әлеуметтік, экономикалық және аймақтық факторлардың әсерін зерттейді. Азық-түлік өнімдерінің нарығында мөлшері факторлардың тікелей және жанама екі әсерлерін анықталды, осы әсер ету күші, анықталған үлгіленген, азық-түлік нарығын ғылыми жоспарлау және басқару барысында пайдаланылуы мақсатында беріледі. Азық-түлік өнімдері үшін сұранысты қалыптастыруға және оның құрылымы өзгеруіне әсер ететін факторлар. автор Қазақстан Республикасының жан басына шаққандағы нақты табыстың жалпы сомасына байланысты, негізгі азық-түлік өнімдерін тұтынудың икемділік есептелген. Ол халықтың әсерін жою жетті жан басына шаққандағы азық-түлік өнімдерінің сауда айналымының индексі бойынша динамикалық есептеулер және аймақтық салыстырғанда екі талап көрсетілген.

Түйін сөздер: нарықты басқару, өнеркәсіптік тауарлар, әлеуметтік – экономикалық және

аймақтық факторлар, сұраныс.

Resume

Kurmanalieva Zh.K. - undergraduate of II coursespeciality of «Management», Kazakh National Pedagogical University named after Abai. Influence of socio-economic and regional factors in the management of the food market.

In this article the author examines the impact of social, economic and regional factors in the management of the food market. Revealed both direct and indirect effects of factors on the size of the market of food products, the strength of this influence is defined, modeled, in order to be used in the course of scientific planning and management of the food market. The factors that shape the demand for food products and affect change in its structure. The author calculated the elasticities of consumption of major food products, depending on the total amount of real income per capita of the Republic of Kazakhstan. It is shown that by the index of trade turnover of food products per capita reached elimination of the effect of population required both in dynamic calculations, and in regional comparisons.

Key words: management of the market, food products, socio-economic and regional factors demand
УДК 338.6

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОММУНИКАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

А.Жумалина –магистрант 2 курса специальности 6М050700-Менеджмент
КазНПУ им. Абая

В статье рассмотрены содержание и значение коммуникаций в системе управления современными предприятиями. Выявлено, что использование организационных коммуникаций позволит повысить эффективность управления предприятиями в современных условиях за счет повышения степени удовлетворенности коммуникационных потребностей, таких как потребность в информации и координации усилий, без которых не могут быть достигнуты цели предприятия. Этим обуславливается актуальность вопросов анализа основных теоретических подходов к управлению коммуникациями в организации, а также совершенствование механизма управления ими. Коммуникации в организации представляют сложную, многоуровневую систему, охватывающую как саму организацию и ее элементы, так и ее внешнее окружение. Коммуникации в современных организациях представляют совокупность коммуникаций, строящихся на основе общения, опосредованного информацией о самой организации, ее целях и задачах.

Ключевые слова: Коммуникации, внутренние коммуникации, инструменты коммуникаций

Одним из путей разрешения проблем повышения эффективности экономического развития современных предприятий является использование организационных коммуникаций, но на сегодняшний день руководители предприятий воспринимают их лишь как вспомогательную деятельность, что затрудняет их интеграцию в систему управления организацией.

Однако, именно использование организационных коммуникаций позволит повысить эффективность управления предприятиями в современных условиях за счет повышения степени удовлетворенности коммуникационных потребностей, таких как потребность в информации и координации усилий, без которых не могут быть достигнуты цели предприятия. В связи с этим актуальным является

анализ основных теоретических подходов к управлению коммуникациями в организации, а также совершенствование механизма управления ими.

Управленческая деятельность любой организации или предприятия связана с необходимостью постоянной координации деятельности структурных подразделений и отдельных ее членов для достижения общих целей. Данная координация может осуществляться посредством разнообразных форм, и в частности в процессе коммуникации при помощи разнообразных контактов членов организации. Процессы коммуникаций, их планирования и осуществления связаны с такими понятиями, как информация, инструменты коммуникаций, участники процесса коммуникаций и т.п. Информация является одним из значимых инструментов управления в распоряжении руководителя. Используя и передавая разнообразные данные, а также получая обратно информацию, руководитель организует, руководит и мотивирует подчиненных. В целом, коммуникацию можно рассматривать как форму деятельности, которая проявляется в обмене информацией, взаимовлиянии, взаимопереживании и взаимопонимании партнеров. Она характеризует общение как двухстороннюю деятельность людей, предполагающую взаимосвязь между ними, сопереживание и обмен эмоциями. Коммуникация может решать разные задачи: обмен информацией, выражение отношения людей друг к другу, взаимное влияние, сострадание и взаимное понимание [1]. Коммуникации в организации представляют сложную, многоуровневую систему, охватывающую как саму организацию и ее элементы, так и ее внешнее окружение. Организационные коммуникации представляют совокупность коммуникаций, строящихся на основе общения, опосредованного информацией о самой организации, ее целях и задачах. Это процесс, с помощью которого руководители развивают систему предоставления информации и передачи сведений большому количеству людей внутри организации и отдельным индивидуумам и институтам за ее пределами. Она служит необходимым инструментом в координации деятельности по всей вертикали и горизонтали управления, позволяет получать необходимую информацию.

Существует ряд классификаций видов коммуникаций. По признаку ориентации, направленности коммуникаций руководителя организационные коммуникации подразделяются на группы: внешнеорганизационные и внутриорганизационные.

Поскольку любая организация находится в определенном внешнем окружении, зависит от него, то вынуждена постоянно адаптироваться к его изменениям. Таким образом, проводятся постоянные и интенсивные коммуникации с внешней средой. К внешнеорганизационным относятся коммуникации, представляющие собой информационное взаимодействие с внешней средой: средства массовой информации, органы государственного регулирования, поставщики и потребители, ближайшие соседи и т.п. Средства коммуникации со средой могут быть очень многообразными: деятельность руководителя по организации рекламы, создание и поддержание имиджа компании, проведение маркетинговой политики на внешнем рынке, подготовка регулярных отчетов для вышестоящих организаций, и пр.

Внутриорганизационные коммуникации представляют собой взаимодействие с персоналом, коммуникации между сотрудниками. Взаимодействие с персоналом является направлением коммуникационной политики предприятия или организации, обращенным к своим сотрудникам (постоянным и внештатным) и членам их семей, к потенциальным сотрудникам, а также к тем, кто раньше принадлежал к предприятию.

Коммуникативный поток внутри организации, соответственно пространственному расположению каналов может перемещаться в вертикальном и горизонтальном направлении. Основными целями внутренних коммуникаций на предприятиях являются [2]:

- формирование у сотрудников мотивации на эффективное достижение целей компании,

- повышение качества процедур принятия решений за счет вовлечения в них работников,

- улучшение социально-психологического климата в коллективе.

В рамках поставленных целей система внутренних коммуникаций должна решать следующие задачи:

- формировать у работников понимание целей и задач деятельности компании и подразделений, своевременно информировать персонал об изменении целей и задач деятельности,

- выработать у конкретного сотрудника понимание того вклада, который он может внести в достижение целей компании и подразделения, и информировать его о критериях оценки этого вклада и соответствующих методах поощрения,

- формировать позитивный образ компании у сотрудников и членов их семей,

- создавать и поддерживать эффективные механизмы: прямых коммуникаций между работодателями и руководством («вертикальные коммуникации»); обмена информацией между подразделениями и сотрудниками компании, стимулировать деятельность кросс-функциональных групп для анализа и решения проблем («горизонтальные коммуникации»),

- консолидировать все виды и инструменты коммуникаций в единый контур, адекватно применяя конкретные коммуникативные каналы для той или иной ситуации.

Внутриорганизационные коммуникации должны обладать рядом характеристик [2]:

- они должны быть ясными и точными, то есть у руководителя, придерживающегося этого правила, меньше шансов быть неверно интерпретированным;

- они дают информацию, то есть они правдивы, понятны и основаны на фактах, а сама информация помогает сотрудникам сделать хороший выбор;

- они обращены к лучшим интересам персонала и направлены против атмосферы недоверия;

Прежде всего работники должны быть уверены, что их руководство заботится о них. При рассмотрении вопросов коммуникаций следует учитывать, что сегодняшние работники не склонны слепо подчиняться приказам руководства и

просто выполнять свою работу. Сегодняшние профессионалы обладают гораздо большей автономностью, независимостью и, не задумываясь, уходят, если их что-то не устраивает. То есть их личные потребности для них становятся весьма значимыми.

Для эффективного проведения внутренних коммуникаций могут использоваться различные средства, среди которых можно отметить внутренний PR. Правильно организованный внутренний PR позволяет получать следующие преимущества [2]:

- сформировать единое информационное пространство,
- преодолеть коммуникативные разрывы и достичь взаимопонимания,
- получить обратную связь от персонала компании,
- продемонстрировать «открытость» руководства,
- сформировать единые стандарты поведения в соответствии с корпоративным кодексом и этикой компании.

В системе внутренних коммуникаций PR используются для:

- выстраивания корпоративных коммуникаций;
- формирования и укрепления корпоративной культуры;
- формирование и укрепление лояльности персонала.

Как показывает опыт зарубежных компаний, организация эффективного внутреннего PR включает следующие этапы (рисунок 1):

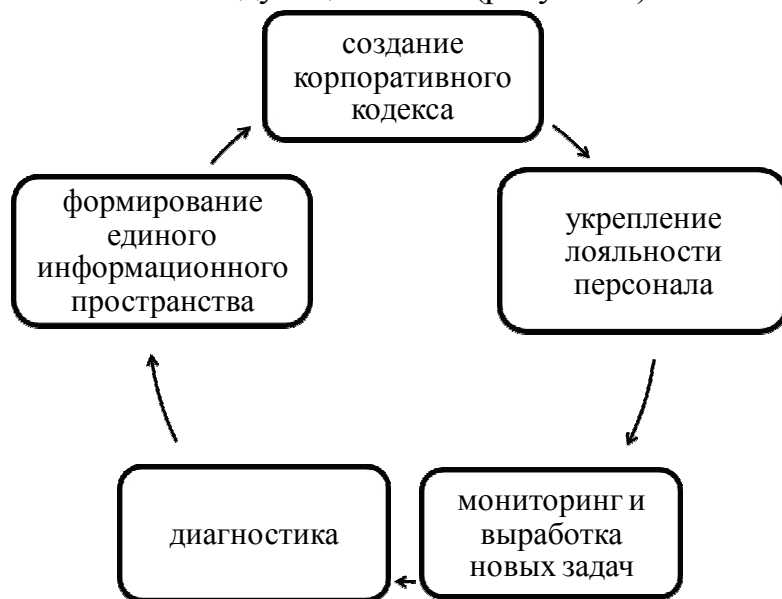


Рисунок 1- Этапы формирования эффективного внутреннего PR на предприятии

Примечание – составлено по источнику [3]

Как видно из приведенной схемы, эффективность коммуникации достигается формированием единого информационного пространства, прозрачной среды, обеспечивающей понимание сотрудниками поставленных целей и выбора инструментов их достижения. При этом персонал выступает одним из важных факторов, позволяющих достигать поставленных стратегических целей.

Инструменты внутрикорпоративного воздействия можно подразделить на несколько групп:

информационные	СМИ, сайт, стенды, листовки, сообщения
аналитические	почтовые ящики, анкетирование, фокус-группы, мониторинг персонала
коммуникативные	корпоративные праздники, корпоративное обучение, адаптационные тренинги, профессиональные соревнования и т. д.
организационные	собrania, совещания, выступления руководства, разработка и внедрение корпоративных стандартов и т.п.

Примечание – приведено по данным источника [3]

Персонал должен испытывать доверие, пользоваться вниманием, что достигается посредством предоставления своевременной информации с помощью различных инструментов внутренних. Коммуникаций. В таком случае система внутренних коммуникаций может быть представлена в виде следующей схемы (рисунок 2).



Рисунок 2. Схема внутренних коммуникаций на предприятии

Примечание – рисунок приведен по данным источника [3]

Современные предприятия осуществляют деятельность в условиях динамично меняющейся окружающей среды, что определяет необходимость постоянно приспосабливаться к новым условиям рынка, именно поэтому особую важность приобретает развитие коммуникационных систем, а так же выделение из управленческих функций отдельного направления - управление коммуникациями организации, или коммуникационного менеджмента.

Одним из важных вопросов в системе менеджмента предприятия является организация управления коммуникационными процессами, подразумевающими целенаправленное эффективное управление потоками информации, распространяемыми посредством соответствующих инструментов передачи информации, с

учетом целей и задач предприятия.

Н.Морозова подчеркивает, что коммуникации являются инструментом управленческого воздействия, а так же способом формирования не только деятельности, но и корпоративной культуры, ценностей и стратегий предприятия. Именно поэтому коммуникации требуют разработки инструментария управления [4]. Существуют различные мнения авторов по поводу выделения управления коммуникациями как отдельную отрасль знаний, называемую коммуникационный менеджмент, а так же различные взгляды авторов на содержание управления коммуникациями. В.Рева рассматривая определение коммуникационному менеджменту выходит за рамки предприятия, выделяя совокупность накопленных в мировой практике принципов, методов, средств и форм влияния коммуникаторов на содержание потоков информационного взаимодействия людей, их групп, общественных и политических формирований в процессе общения с целью решения тактических и стратегических задач по управлению общественными отношениями. [5]. Процесс управления коммуникациями включает оценку текущего положения на предприятиях и выявление информационных и коммуникационных потребностей, разработку коммуникационных стратегий, их реализаций и оценку эффективности предпринимаемых мер. Оценка может проводиться различными методами, включая PEST, SWOT анализа. Оценка эффективности организационных коммуникаций может проводиться на основании определения соотношения выгод и затрат, связанных с их развитием, а так же определение доли коммуникационной составляющей в полученной прибыли. Эффективные коммуникации на практике являются необходимым условием успешного достижения стоящих перед организацией целей.

Понимание важности организации и управления коммуникационными процессами в практике отечественных предприятий может способствовать существенному повышению эффективности их деятельности, повышению их приспособленности к внешним воздействиям.

1 Сагер Л.Ю. Построение организационно-экономического механизма управления коммуникациями промышленного предприятия. «Экономика и современный менеджмент: теория и практика»: материалы XXVIII международной заочной научно-практической конференции. (14 августа 2013г.). Электронный ресурс. Режим доступа <http://sibac.info/2009-07-01-10-21-16/9920->

2 Моисеева А.П. Коммуникационный менеджмент: учебное пособие. – Томск: Изд-во ТПУ, 2007. – 104 с.

3 Стратегическое управление коммуникациями: Учеб. Пособие / Ж.Е. Вавилова. – Казань: Казан. гос. энерг. ун-т, 2010. – 175 с.

4 Морозова Н.А. Управление коммуникациями в организации /Н.А.Морозова// Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. – М.: 2010 - №2 – С. 173-180.

5 Рева В.Е. Коммуникационный менеджмент / В.Е.Рева. – Пенза, 2003. – 161 с.

Түйін

Жумалина А. – Абай атындағы ҚазҰПУ-нің бМ050700 менеджмент мамандығының 2 курс магистранты. Кәсіпорынды басқарудағы коммуникациялық қызметтің теоретикалық аспекті.

Мақалада қазіргі уақыттағы кәсіпорынның басқару жүйесіндегі коммуникацияның мазмұны мен мағынасы қарастырылған. Қазіргі жағдайда ұйымдық коммуникацияны қолдану кәсіп-

орынның мақсатына жетуге әсер ететін мәлімет және координациялық жігер секілді коммуникацияның қажеттілік деңгейлерін көтеру арқылы, кәсіпорындағы басқарудың тиімділігін жақсартуға мүмкіндік беретіні анықталды. Осы арқылы, ұйымдағы коммуникацияны басқаруға негізгі теоретикалық тәсілдемең, өзекті мәселесінің анализі, және де оларды басқару механизмін жақсарту ескеріледі. Ұйымдағы коммуникация ұйымның өзін және оның элементтерін, және де сыртқы қоғамын қамтитын қиын, көпдеңгейлі жүйені анықтайды. Қазіргі ұйымдағы коммуникация ұйым жайлы, оның мақсаты және міндеттерін жанамалайтын әңгімелесу негізінде тұрған коммуникацияның негізін анықтайды.

Түйін сөздер: коммуникациялар, ішкі коммуникациялар, коммуникацияның құралдары

Resume

Zhumalina A., 2nd year undergraduate of specialty 6M050700-Management KazNPU Abay. Theoretical aspects of communication in enterprise management.

The article describes the content and significance of communication in the management of modern enterprises. It was found that the use of organizational communications will improve the efficiency of enterprise management in modern conditions by increasing the degree of satisfaction of the communication needs, such as the need for information and coordination, without which it can not be achieved the target company. This is due to the actuality of the analysis of the main theoretical approaches to the management of communication in the organization, as well as improving the mechanism for managing them. Communication in organizations are complex, multi-level, covering both the organization itself and its elements, and its external environment. Communication in the modern organization is a set of communications, built on the basis of dialogue, mediated information about the organization, its goals and objectives.

Keywords: communication, internal communication, tools of communication

УДК336.2 (574)

ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

З.М. Бахытжанова – магистрант 2 курса специальности 6M050600-Экономика
КазНПУ им.Абая

В статье проведен анализ основных показателей деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан: количество занятых в малом и среднем предпринимательстве, выпуск продукции, доля малого и среднего предпринимательства в ВВП страны. В условиях развития конкуренции между странами именно малый и средний бизнес создают необходимую атмосферу конкуренции, способны быстро реагировать на любые изменения рыночной конъюнктуры, заполнять образующиеся ниши в потребительской сфере, создают дополнительные рабочие места, является основным источником формирования среднего класса. В условиях реализации Концепции перехода Республики Казахстан к устойчивому развитию и инновационной экономике предпринимательство приобретает особое значение, являясь ключевым аспектом в общей стратегии государственной политики. Проведенный анализ показывает, что хотя достигнуты некоторые успехи, сохраняются также и нерешенные проблемы.

Ключевые слова: Малое и среднее предпринимательство, государственное регулирование, финансовые и нефинансовые инструменты поддержки малого и среднего предпринимательства

В условиях развития конкуренции между странами именно малый и средний бизнес создают необходимую атмосферу конкуренции, способны быстро реаги-

ровать на любые изменения рыночной конъюнктуры, заполнять образующиеся ниши в потребительской сфере, создают дополнительные рабочие места, является основным источником формирования среднего класса. В Казахстане число зарегистрированных субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) в 2013г. снизилось на 12% по сравнению с 2012г. и составило 755тыс. единиц. Динамика изменения основных показателей деятельности субъектов МСП представлена на рисунке 1. Как можно видеть по данным рисунка 1, на протяжении последних лет выпуск продукции данными предприятиями ежегодно увеличивается. Возможно, это связано с благоприятными условиями, способствующими росту спроса на внутреннем рынке. Но также можно отметить относительное снижение количества активно действующих предприятий, а также сохраняется тенденция сокращения количества занятых в предпринимательстве, что может свидетельствовать о непривлекательности развития предпринимательства или сохранении неблагоприятных условий для ведения бизнеса.

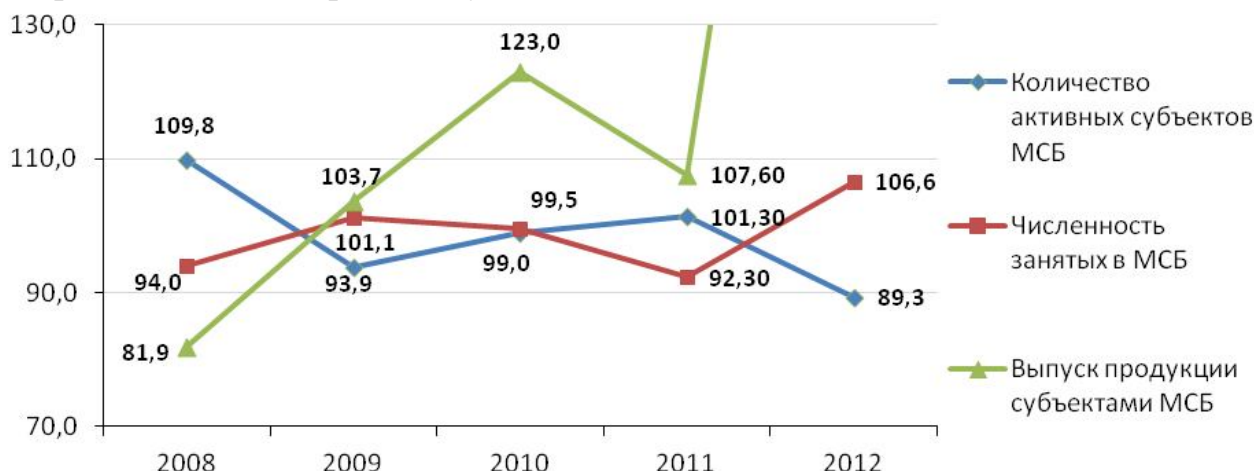


Рисунок 1 - Динамика изменения основных показателей деятельности субъектов МСП Республики Казахстан, в % к предыдущему году

Примечание – рисунок составлен по данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан

Изменение структуры сектора МСБ в Казахстане за последние несколько лет предоставлено ниже (таблица 1). Можно отметить, что тенденция изменения соотношения малых предприятий сохраняется в целом. При этом по состоянию на 1 сентября 2015 года в общем количестве субъектов МСП доля индивидуальных предпринимателей составила 73,4%, крестьянских (фермерских) хозяйств – 13,7%, юридических лиц малого предпринимательства – 12,7%, юридических лиц среднего предпринимательства – 0,2% [1].

Таблица 1 - Структура сектора малого и среднего предпринимательства Казахстана за 2011–2013 гг., в процентах

	Количество активных субъектов (удельный вес)	Численность занятых (удельный вес)	Выпуск продукции (удельный вес)

	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
юридические лица малого предпринимательства	9,1	8,6	8,2	26,9	27,4	26,1	21,1	21,1	19,4
юридические лица среднего предпринимательства	1,2	1,2	1,1	28,8	28,9	27,5	64,3	64,6	64,8
индивидуальные предприниматели	65,0	66,9	69,1	28,1	28,2	32,5	7,0	7,3	9,2
крестьянские (фермерские) хозяйства	24,7	23,3	21,6	16,2	15,5	13,9	7,6	7,0	6,6
Источник: Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан [4]									

На 1 сентября 2015 года количество действующих субъектов МСП по сравнению с соответствующей датой предыдущего года увеличилось на 4,3%, хотя вклад МСБ в экономическом развитии сохраняется скромным. В Казахстане на сегодняшний день вклад МСБ в структуру ВВП составляет 18%, что гораздо ниже, чем в Аргентине – 40%, Мексике – 52%, Канаде – 45% и Австралии – 60%.

В связи с этим в послании народу Казахстана «Нұрлы жол - Путь в будущее» среди основных направлений развития Казахстана на ближайшую перспективу, одним, из направлений является поддержка малого и среднего бизнеса и деловой активности. Так, в условиях реализации Концепции перехода Республики Казахстан к устойчивому развитию экономики и инновационной экономики особое значение приобретают предпринимательство, являясь ключевым аспектом в общей стратегии государственной политики. Анализируя данные таблицы 1, можно сделать вывод о росте удельного веса индивидуальных предпринимателей (на 4%) по сравнению с удельным весом субъектов малого и среднего предпринимательства (СМП и ССП). Также наблюдается устойчивый рост выпуска продукции у ССП, который в 2012 году составил 64,8% от общего объема и на 45% больше, чем у СМП. Следует отметить положительную тенденцию создания базы индустриализации. Данные таблицы свидетельствуют о том, что удельный вес индивидуальных предпринимателей (ИП) в общем количестве активных субъектов в 3-8 раз больше, чем удельный вес субъектов малого и среднего предпринимательства. Численность занятых в секторе малого и среднего предпринимательства из года в год растёт, что говорит о росте предпринимательской активности среди населения. Однако наблюдается тенденция сокращения количества занятых в крестьянских (фермерских) хозяйствах (КФХ) в связи с процессом урбанизации [4]. Деятельность предприятий малого и среднего бизнеса решает такой важный социальный вопрос как создание дополнительных рабочих мест, а, следовательно, решает проблему занятости населения. Так, в странах ЕС малое и среднее предпринимательство обеспечивает рабочие места примерно 72% трудоспособного населения. Доля МСБ Казахстана в структуре занятости составляет 25%, для сравнения в Аргентине – 52%, Мексике – 64%, Канаде – 64% и Австралии – 65%. Рост занятости населения, снижение уровня

безработицы, улучшение качества жизни и сокращение бедных способствует реализации и других социальных функций МСБ: борьба с преступностью, наркоманией, алкоголизмом. Вовлечение инициативного и предприимчивого человека в сектор малого и среднего бизнеса даёт ему возможность для самореализации. По данным Агентства РК по статистике удельный вес занятых в сфере малого и среднего бизнеса в 2012 г. составил 53,6%.

Основные выводы:

- низкий вклад МСБ в ВВП (19,4%) и в занятость (26,1) в сравнении с развитыми странами за 2013 год;
- доля активных субъектов МСБ в общем количестве зарегистрированных субъектов МСБ;
- незначительные доли МСБ в строительстве и в промышленности. Данные выводы в очередной раз подтверждают, что такая тенденция развития МСП не способствует диверсификации экономики.

В настоящее время основными направлениями поддержки МСБ являются:

- инструменты финансовой и нефинансовой поддержки МСБ;
- регулярная деятельность;
- институциональные меры.

АО ФРП "Даму" является оператором финансирования малого и среднего предпринимательства через банки второго уровня посредством реализации ряда программ. Несмотря на предполагаемое льготное финансирование ключевой проблемой продолжает оставаться доступ к финансам в отечественных банках. Банки в свою очередь предоставляют кредиты субъектам МСП уже под 14%. Становится логичным, что деятельность тех предпринимателей, которые финансируются при таких условиях, направлена на обслуживание кредита, а не на свое развитие.

В качестве мер нефинансовой поддержки выступают: стимулирование спроса на продукцию МСБ (увеличение казахстанского содержания, расширение взаимодействия крупного и малого бизнеса, повышение экспортоориентированности МСБ); доступ к производственной инфраструктуре; инновационно-технологическая поддержка; информационно-консультационные услуги. На сегодняшний день предпринимаются системные и оперативные меры для поддержки отечественного производителя и увеличения доли казахстанского содержания. В рамках ГПФИИР стоит задача по увеличению доли казахстанского содержания в закупках государственных учреждений и организаций, национального управляющего холдинга, национальных холдингов и компаний- товаров до 60%, а в закупках работ и услуг до 90%. Основными механизмами инновационно-технологической поддержки являются технопарки, бизнес-инкубаторы, системы менеджмента качества. Услуги, предполагаемые в рамках бизнес-инкубаторов и технопарков за невысокую плату, являются одной из наиболее эффективных форм поддержки субъектов МСБ, в особенности на начальной стадии деятельности. Показателем эффективности работы бизнес-инкубатора является количество созданных новых инновационных малых предприятий в промышленном сегмен-

те, которые в состоянии самостоятельно развиваться в дальнейшем. Однако на сегодняшний день деятельность казахстанских бизнес-инкубаторов сводится к простой аренде помещений по рыночным ценам. На данный момент перед крупными системообразующими предприятиями поставлена задача по развитию вокруг себя малых и средних предприятий, которые могли бы поставлять для них продукцию. Многие страны с рыночной экономикой, несмотря на провозглашение свободы предпринимательства, сталкиваются с проблемой чрезмерного государственного регулирования экономики. Аналогичная ситуация наблюдается и в Казахстане: через разрешительную систему регулируется практически весь спектр видов экономической деятельности. Кроме того, достаточно сложные, длительные процедуры, которые должны проходить предприниматели при создании и ведении бизнеса, и непрозрачность контрольно-надзорной деятельности государственных органов, не способствуют развитию предпринимательской инициативы. В связи с чем была принята Концепция дальнейшего реформирования разрешительной системы на 2012-2015 годы. Оставшиеся разрешения будут автоматизированы в 2014 году [3]. Законодательство в сфере МСБ содержит большое количество актов непрямого действия, множество подзаконных актов, ведомственных актов, нормы которых часто противоречат друг другу и не приводят к достижению поставленных целей. Более того, нечеткие нормы законодательства на подзаконном уровне еще более расширяются и переходят в требования, влекущие операционные издержки по их исполнению. Также серьезной проблемой на сегодняшний день является отсутствие конкретного механизма, позволяющего определять статус субъекта предпринимательства. В Законе "О частном предпринимательстве" заложены критерии отнесения субъектов предпринимательства к малому, среднему и крупному бизнесу, но отсутствие механизмы подтверждения этого статуса [4].

1 Данные сайта Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан

2 Аналогический отчет по конкурентоспособности Казахстана с высокими и рекомендациями по повышению уровня конкурентоспособности. - Астана: АО "Институт экономических исследований", 2013.

3 Комплексная концепция государственного регулирования предпринимательской деятельности до 2020 года.

4 Поддержка малого и среднего предпринимательства, как одно из перспективных направлений развития Республики Казахстан в рамках послания Президента РК Н.А. Назарбаева «Нұрлы жол - Путь в будущее»

Түйін

Бахытжанова З.М. – Абай атындағы ҚазҰПУ – нің, 6М050600 - Экономика мамандығының 2 курс магистранты. ҚР кіші және орта кәсіпкерлікті дамытуды бағалау.

Мақалада Қазақстан Республикасындағы шағын және орта кәсіпкерлік субъектілер қызметінің негізгі көрсеткіштері талданған: шағын және орта кәсіпкерліктегілер саны, өнім өндіру, елдің ЖІӨ шағын және орта кәсіпкерліктің үлесі. Елдер арасындағы бәсекелестіктің дамуы жағдайында бәсекелестік үшін қажетті жағдайлар жасайды, ол нарық конъюктурасының кез келген өзгерістеріне бейімделе алады, қосымша жұмыс орындарын қалыптастырады, орта топтың қалыптасу көзі болып табылады.

ҚР тұрақты даму мен инновациялық экономикаға өту концепциясын жүзеге асыру жағдай-

ында кәсіпкерлік мемлекеттік саясаттың жалпы басымдылығының шешуші аспектісі бола отырып ерекше орынға ие болады. Жасалған талдау көрсетіп отырғандай, кейбір жетістіктерге қол жеткізілгенмен әлі де шешілмеген мәселелер бар екені анықталған.

Түйін сөздер: шағын және орта кәсіпкерлік, мемлекеттік реттеу, шағын және орта кәсіпкерлікті қолдаудың қаржылық және қаржылық емес құралдары

Resume

Bahytzhanova Z.M., - 2nd year undergraduate of specialty 6M050600-Economy Abai Kazakh National Pedagogical. Valuation of small and medium enterprise development in the Republic of Kazakhstan

Main indicators of small and medium enterprise subjects' activity in the Republic of Kazakhstan have been analyzed in the article: quantity of employees working in small and medium business, output in manufacturing industries, share of small and medium business in GDP of the country. With the development of competition between countries is small and medium businesses create the necessary atmosphere of competition, is able to respond quickly to any changes in market conditions, the resulting fill niches in the consumer sector, create more jobs, it is the main source of the middle class. In the context of implementation of the Concept of Transition of Kazakhstan to sustainable development and enterprise innovation economy it is particularly important, as a key aspect of the overall strategy of the state policy. The analysis shows that, although some progress is saved and unsolved problems.

Keywords: Small and medium entrepreneurship, government regulation, financial and non-financial tools of support of small and medium-sized businesses

УДК 338.2:001

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ КАК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ФАКТОР СОЗДАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ

Г.А. Тажиева – магистрант 2 курса Института права и экономики
КазНПУ им. Абая специальности 6M0050700-Менеджмент

В настоящее время понятие «управление инновационной средой» научным сообществом трактуется по-разному. Нередко оно сводится к системному управлению постиндустриальной эпохи, а также самоуправлению информационного периода. Эмпирические исследования опыта мировых лидеров по инновациям показывают, что для успешного создания инновационной среды необходимо, прежде всего, корпоративное понимание, которое создается руководством и командой менеджеров путем использования общего культурного кода.

Управление инновациями, с одной стороны, представляет собой особый вид управленческой деятельности, который направлен на получение наибольшего эффекта путём использования инновации в различных сферах деятельности. А с другой стороны, он является совокупностью принципов, методов и форм управления инновационными процессами и инновационной деятельности, занятыми такой деятельностью организационными структурами и их персоналом.

Залогом успеха, на наш взгляд, служит веками выработанный культурный базис народа, а также ценностные установки, заложенные в философию производственной системы.

Ключевые слова: Система управления, самоуправление, инновационная среда, корпоративный стиль, культурный код, философия бизнеса, подсистема

В настоящее время в фундаментальных исследованиях и разработках все больше внимание уделяется проблеме управления инновациями. Весьма харак-

терно, что в некоторых работах понятие «инновационный менеджмент» (ИМ) стало рассматриваться в двух аспектах. Классическое определение: ИМ представляет собой особый вид управленческой деятельности, направленный на получение наибольшего эффекта путем использования инноваций в различных сферах деятельности. С другой стороны, ИМ – совокупность принципов, методов и форм управления инновационными процессами, инновационной деятельностью, занятыми этой деятельностью организационными структурами и их персоналом [1; 26]. Различают управление инновационным процессом – преобразованием инновационной идеи в коммерчески выгодный результат и управление инновационной деятельностью – важнейшей составляющей продвижения новшеств потребителям. Для них, как и для любой другой области менеджмента, характерны постановка цели, выбор стратегии и руководство. Кроме них рассматривается стратегическое управление инновациями, направленное на поддержание достигнутого состояния системы [2; 156].

Ясно, что инновационный менеджмент никак не может отражать управление инновациями, хотя ИМ связан с различными видами инновационной деятельности и в зависимости от их специфики осуществляет свою управленческую деятельность [3].

Таким образом, определены этапы или уровни управления инновациями (инновационным процессом, инновационной деятельностью), они схожи с общей схемой менеджмента: планирование, организация, исполнение и руководство, иногда прибавляется мотивация, контроль и регулирование. На этих уровнях (этапах) происходит согласование последовательных действий субъектов инновационной системы, совокупность которых формирует собственно управление инновационными процессами [3].

Что такое вообще *инновационная система*? Классический учебник подразумевает под этим понятием сам процесс управления, который включает: а) вход – материальных и интеллектуальных ресурсов инновации; б) цели или выход – создаваемого новшества и в) обратную связь – рынка, являющегося внешней средой и определяющего саму потребность и параметры создаваемого новшества [1; 27]. Данная инносистема более полно и эффективно действует в комплексе с такими важными функциональными подсистемами как: подсистема научного сопровождения; целевая подсистема; управляемая подсистема; управляющая подсистема.

Таким образом, мы видим, что речь идет о системе, охватывающей всю совокупность взаимодействий подразделений, то есть взаимоотношений людей – вертикально: руководства и сотрудников, горизонтально: между подразделениями, сотрудника подразделения с сотрудником соседнего подразделения. Распространённым методом вертикальных взаимоотношений является привлечение руководством сотрудников к участию в инновационных процессах. Примером горизонтальных взаимоотношений можно назвать то, что каждый заказ смежного подразделения внутри компании должен восприниматься как запрос клиента, а каждая рекламация соседнего подразделения – как претензия покупателя.

Можно отметить, что в некоторых источниках управление инновациями в основном рассматривается под углом совокупности вышеперечисленных взаимоотношений. Так, С.Новиков считает, что политика компании по управлению персоналом должна быть подчинена развитию у сотрудников способности по-новому взглянуть на традиционное и общепринятое, идти на осмысленный риск ради завоевания новых позиций и целей в избранной сфере деятельности, выделять из массы случайных и хаотичных явлений полезные и перспективные. Стремление реализовать инновацию в неподготовленной среде может привести к убыткам, поэтому должны быть мобилизованы все творческие возможности коллектива. Это можно сделать только в том случае, если использовать знания, интеллект и опыт всех сотрудников. Здесь не должно быть разделения сотрудников на «генераторов идей» и простых исполнителей, так как новшества должны немедленно становиться достоянием каждого работника [4]. Однако, как показывает практика, не все сотрудники склонны воспринимать новшества с положительной стороны. Такие негативные отношения возникают, в основном, от непонимания деталей плана (рациональная причина), от страха потери работы ввиду сокращений рабочих мест (личная причина) и от склонности к активному или пассивному сопротивлению любым переменам (эмоциональная причина). Зачастую переменам противятся те люди, которым предстоит осуществить большую часть преобразований, причем и тем изменениям, которые явно отвечают их собственным интересам. В связи с этим работе с кадрами следует придавать большее внимание при планировании и организации инновационных преобразований.

В настоящее время различают четыре основные свойства инновационной среды, определяющие степень её соответствия задачам инновационного развития, это: открытость; аутопойезис (самосозидание, самодостраивание); синергизм; восприимчивость. Первые три свойства являются в значительной степени общесистемными, а вот четвертое – восприимчивость является достаточно специфическим, ибо потенциальные возможности создания инноваций не всегда соответствуют реальным потребностям в их внедрении, а также желаниям людей их реализовать. Реальная потребность нужна, чтобы новшество, открытие не оказались просто никому не нужными. Желание людей необходимо, чтобы они не боялись изменений привычного способа труда и жизни, изменений в своей деятельности, не боялись рискнуть привычным, потому что первоисточником всех изменений является человек, действующий в соответствии со своими духовными принципами и экономическими интересами [5].

Данная проблема – проблема социальной среды в структуре инновационной экономики сегодня диагностируется научным сообществом, в том числе специалистами отдельной теоретической области – социологии инноваций. По их общему мнению, социальные факторы представляют не только структурные компоненты неэкономической природы экономики как источник необходимых для успеха проектов человеческих ресурсов [6]. Социальные факторы в инновациях необходимо рассматривать в контексте «инновационная среда», беря этот конс-

структ в исконном социальном смысле, т.е. интерпретируя её как саморазвивающуюся систему взаимосвязанных за счет прямых и обратных, линейных и нелинейных связей переменных, среди которых базовыми выступают социальные составляющие. По мнению финских экономистов Сааринена и Рила, инновационная среда состоит из структур, факторов взаимосвязей и официальной операционной среды, а также инновационной культуры, процессов, вдохновляющих людей и фирмы создавать нечто новое [6]. Технологическая инновация не является изолированным событием; особенностями систем технологической инновации является то, что они взаимодействуют и зависят от некоторой среды, где происходит обмен идеями, проблемами и решениями. Это утверждение принадлежит М.Кастельсу. По его мнению, в основе инновационной среды лежит социальная организация, которая в целом разделяет культуру труда и инструментальные цели, направленные на генерирование нового знания, новых процессов и новых продуктов. Она обладает свойством генерировать синергию [7; с.31-32].

В этих высказываниях отражаются конструкты системного управления, присущего постиндустриальной эпохе, в котором участвуют не только менеджеры, но и специалисты, а также частично вспомогательный персонал. Однако этот этап в развитии управленческой деятельности представляется в понятии исследователей и на практике постепенным перерастанием его в самоуправление информационной экономики. В странах СНГ, и в частности в Казахстане это понятие рассматривается неоднозначно. Здесь инновационная деятельность, понимаемая фактически как технологический процесс, по-прежнему рассматривается авторами в качестве самодостаточной и изолированной. Все многообразие и сложность социальных компонентов инновационной деятельности сведено в данной концепции к кадрам, обладающим необходимой квалификацией. Отличаются также односторонностью социогуманитарный подход к инновационной проблематике, сводящего его к вопросу формирования пространства доверия между государством, бизнесом и обществом в целом в сфере инновационного развития. Большое количество практических исследований изучают организации, преуспевшие в создании и коммерциализации инноваций, однако вопрос о том, каковы внутренние институциональные факторы успеха этих организаций, остается малоизученным, как с практической, так и с теоретической точки зрения. В целом многие понимают, что основным и определяющим институциональным фактором успеха в создании инновационной среды в организации является её система управления, представленная в свою очередь совокупностью таких элементов, как философия организации и её корпоративная культура, принципы её управления и используемые ею инструменты и методы. Нашло понимание также утверждение о том, что система управления организации задает среду, в которой раскрывается, или, напротив, закрепощается, креативный и творческий потенциал её сотрудников, являющийся, в конечном итоге, основным источником инноваций. Ошибка в одном – широко распространённом мнении, что инновационная среда может быть навязана, внедрена сверху, без учета характера внутренних ресурсов организации, её корпоративной культуры и ценностей – и, в

конечном итоге, без трансформации этих элементов. Такой подход является источником риска для компании, её сотрудников и клиентов. Непонимание связей между системой управления организации и её инновационной средой порождает конфликты и внутренние противоречия. К сожалению, в последние годы мы часто становимся свидетелями последствий применения подобной практики в постсоветских государствах, в том числе и в нашей стране.

Для наглядности возьмем упоминаемую выше статью исследователя С.Новикова. Материал в целом выстроен правильно, во всём чувствуется, что автор знаком с монографиями и статьями ведущих западных исследователей как Г.Хэмел, Д.Коллинз и Д.Поррас, П.Питерс и Р.Уотерман, Д.Лайкер и Д.Морган, Я.Монден, Д. О' Коннор и И.Макдермотт и др. Однако автор всё-таки не смог нащупать тот невидимый мост, накиннутый от системного управления постиндустриального периода, к самоуправлению информационной эпохи. Особенно тогда, когда автор в качестве основных рекомендаций выдвигает тезис о создании команды для установления определённых взаимозависимостей между её членами с хорошо сбалансированным распределением ролей. Отдается эхом жесткое целевое планирование, административный контроль. Нам кажется, причину такого подхода надо искать не в отдельно взятом исследователе, а в системе, которая все ещё несет в себе значительное наследие прежней бюрократии в подходах к управлению людьми: персонал большинства организаций постсоветского пространства по-прежнему считается таким же фактором производства, как и оборудование, со всеми вытекающими отсюда последствиями. В итоге административно-командная модель системы управления оказывается несовместимой с идеей инновационного развития, предполагающей значительную степень свободы, как личностной, так и профессиональной.

Значительное влияние на качество инновационной среды в организации оказывает уровень философии и принципов, отмечает в этой связи автор. В частности, отличительной чертой великих компаний мира является то, что для каждой компании ключевые ценности и идеология являются то, что для каждой компании ключевые ценности и идеология являются основой создания и поддержания инновационной среды, которая толкает эти компании к постоянному поиску новых продуктов, стратегий, моделей [8].

Только в том случае, когда инновации заложены в «культурный код» компании, когда они являются основой её философии через стремление к постоянному совершенству всех продуктов и процессов, они начинают играть важную роль в создании конкурентных преимуществ для компании. И только в этом случае можно наблюдать эффективность инструментов и методов стимулирования инноваций. Если ценности и философия фундамент здания, то его стены – инвестиционный потенциал организации. Его повышение, а также достижение всплеска инновационной активности – задача системная, не стоит её перекладывать на отдельную подсистему или подсистем, о которых мы писали в обзорной части данной статьи. Если помните, нами также не был одобрен широко распространённый опыт создания инновационной команды внутри организации. Опыт

системного управления инновационной средой крупных компаний также наглядно показывает несостоятельность этого подхода – дополнительное подразделение (дирекция, управление, отдел и т.п.), на которые возлагается ответственность за инновационную деятельность, воспринимается как чуждое звено производственной цепочки, и как правило, отторгается системой, ибо он, это звено, не руководствуется убеждением, а чаще принимает форму навязывания. В результате создается конфликтная среда, и процент успешных внедрений оказывается крайне небольшим [8].

Изучение опыта большого количества компаний также демонстрирует, что инновационную активность нельзя стимулировать через такую подсистему системы управления как денежная мотивация. Внешняя мотивация (например, премия) хорошо работает в том случае, если мы имеем дело с простыми, повторяющимися механическими действиями. В том случае, если речь идет о действиях, требующих проявления творчества, фантазии, креативности, внешняя мотивация приводит к худшим результатам, чем мотивация внутренняя. Если попытка внедрения инновационной программы не сопровождалась обучением сотрудников в цехах методам командной работы, методам поиска и решения проблем, а также не было создано эффективного и простого формата подачи предложений, в конечном счете работники разочаровываются в программе, более того у них может появиться устойчивое сопротивление вообще к новшествам. Поэтому попытаться решить сложную проблему через работу только с отдельными элементами сложной системы, какой является система управления, нельзя [9; с.76]. Все успешные компании в мире преодолели это препятствие благодаря простейшему способу –распределению ответственности за улучшения процессов и продукта, т.е. за инновационную деятельность всей организации. Постоянное совершенствование становится основной целью компании и каждого её сотрудника. Для этого создаются максимально благоприятные условия, но при этом не навязывается сверху никаких количественных заданий или вводятся системы материального стимулирования сотрудников за инновации... К.Сотникова отмечает, что «эффективным способом создать инновационную среду является обращение к внутренним стимулам сотрудников: стремление к автономности (avtonomy), стремление к мастерству/совершенству (mastery), и стремление следовать высшей цели (purpose)» [8].

Данный подход в корне отличается от широко распространённой теории «генерирование идей», в основе которой лежит понятие «латеральное мышление» Эдуарда де Боне. Как известно, этот вид мышления основан в «совокупности процессов, предназначенных для использования информации способом, генерирующим творческие идеи посредством проницательного реструктурирования концепций, накопленных в памяти». В соответствии с «латеральным мышлением» некоторые компании учреждают должность менеджера идей, с которым взаимодействуют их авторы, торговые агенты, дистрибьюторы, поставщики и сотрудники, обязывают каждого работника вносить ежемесячно предложения, направленных на совершенствование продаж и закупок, снижение затрат и т.д.

При этом каждому работнику предоставляется возможность использовать 15% своего времени на разработку появившейся у него перспективной идеи, не согласовывая это с вышестоящим руководством [4]. Современная практика мировых инновационных лидеров эти понятия отменяет в самом начале процесса генерирования. В основу их системного управления заложено творчество отдельного индивидуума, его способность абстрагироваться от существующих ограничений и создать новый продукт, услугу или процесс. Возможность созидания и творения определяется уровнем свободы или автономности. Например, Гугл дает возможность своим инженерам 20% времени работать над их собственными проектами. Примерно 50% новых продуктов Гугл появляется как результат работы инженеров, именно в эти 20% времени [10; с. 98]. Начало подобной практике положила компания 3М, которая выделяет один день в неделю своим сотрудникам для работы над своими проектами. Именно в эти дни были придуманы наиболее известные продукты 3М – клейкая лента Скотч и липкие листки 3М.

Такие компании стараются вовлекать в процесс создания инноваций как можно большее количество своих сотрудников. Они рассчитывают на каждого сотрудника в деле создания иннопродуктов и этот подход, безусловно, способствует повышению качества инновационной среды. Одновременно разрушаются существующие барьеры между подразделениями, т.к. инновации не могут появляться в границах одного функционального блока. Сегодня многие иннопродукты создаются на стыке разных процессов и технологий, более того нередки случаи, когда они совершенно неожиданно появились в ходе применения достижений в одной функциональной области или отрасли в совсем иной области, разумеется, через использование схожих принципов работы (например, фрактальные методы вычисления в физике стали основой для создания алгоритмов сжатия фото- и видеоизображений).

Согласно современным взглядам, инновация перестают быть уделом сотрудников, как и привилегией для руководства или инженерной элиты. Роль высшего руководства в ведущих компаниях с яркой инновационной традицией постепенно сдвигается от реального управления и контроля в сторону обучения и наставничества. Менеджмент с одной стороны должен поощрять в сотрудниках проявление инициативы, с другой стороны, делегировать им ответственность и наделять их необходимыми полномочиями для улучшения процессов и продуктов. Это роль лидеров, а не командиров. Наряду с этим, в крупных компаниях хорошо понимают, что наличие жестких требований по выполнению регламентированных бизнес-процессов не является препятствием для создания инновационной культуры в организации. Тойота, в которой сотрудниками предлагается более 100 тыс. улучшений в год, является также одной из самых требовательных компаний с точки зрения неукоснительности соблюдения технологических регламентов. В представлении компании, невозможно улучшить какой-либо процесс, если он не описан и не задокументирован [11; с. 128]. Такие закономерности развития можно отметить при изучении зарубежного опыта инновационного развития.

Данные проблемы для многих предприятий стран СНГ и в том числе для Казахстана являются также достаточно важными, их эффективное решение имеет определяющее значение для преодоления многих барьеров инновационного развития.

- 1 Алинов М. *Инновационный менеджмент: Учебное пособие*- Алматы: Бастау, 2012 - с.204.
- 2 Маховикова Г. *Инновационный менеджмент: Учебное пособие*- М.: Эскимо, 2010. – с. 208.
- 3 Рахимова С. *Управление инновациями и инновационными процессами. Вестник ОМГУ, 2013.*
- 4 Новиков С. *Принципы формирования инновационной среды экономических систем // Инновационная экономика, №3 – М., 2011.*
- 5 Семенов А. *Основные факторы и свойства инновационной среды / Российское предпринимательство. №18, 2012.*
- 6 Шило И. *Тюменского государственного университета. 2012. №8.*
- 7 Кастельс М. *Информационная эпоха: экономика, общество и культура. - М.: ГУ ВШЭ. – 2000.*
- 8 Сотникова К. *Где искать корни инновационности: взаимосвязь между инновационной средой и системой управления (Российский Академический журнал № 2, т. 24, 2013.*
- 9 Коллинз Д., Поррас Д. *Построенные навечно: успех компаний, обладающих видением. - СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005.*
- 10 Вайс Д. *Прорыв в духе времени. - М.: Эскимо, 2007.*
- 11 Лайкер Д., Морган Д. *Система разработки продукции в Toyota: люди, процессы, технология. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2011.*

Түйін

Тәжиева Г.А. - Абай атындағы ҚазҰПУ 6М0050700-Менеджмент мамандығының 2 курс магистранты. Инновациялық ортаны қалыптастырудың институционалды факторы ретінде басқару жүйесі.

Қазіргі уақытта «инновациялық ортаны басқару» түсінігі ғылыми қоғамда әртүрлі тұжырымдамамен қарастырылады. Бұл негізінен постиндустриалдық басқару жүйесі, сондай-ақ, ақпараттық кезеңдегі өзін-өзі басқаруға саяды. Инновация бойынша әлем көшбасшыларының эмпирикалық зерттеулері инновациялық ортаны табысты құру үшін ең алдымен, басшылық пен менеджер арасында мәдени кодты қолдану арқылы жүзеге асатын корпоративтік түсініктің қалыптасу қажеттілігін көрсетеді.

Инновациялық басқаруды бір жағынан, түрлі салалардағы инновацияларды пайдалана отырып, жоғары нәтиже алуға бағытталған басқарудың ерекше түрі ретінде қарастырсақ, екінші жағынан, оны ұйымдық құрылымдар мен ондағы қызметкерлер әрекетінен тұратын инновациялық үдерістер мен инновациялық қызметтерді басқару әдістерді мен қағидаттар жиынтығы болып табылады.

Біздің пайымдауымызша, табыс кілті – ғасырлар бойы қызмет етіп келе жатқан өндіріс жүйесі философиясына негізделген ұлттық базалық мәдени құндылықтарды пайдалану болып табылады.

Түйін сөздер: басқару жүйесі, өзін-өзі басқару, инновациялық орта, корпоративтік стиль, мәдени код, бизнес философиясы, ішкі жүйе

Resume

Tazhieva G.A. - master 2 courses management KazNPU named after Abai The control system as the institutional factor of creating an innovative environment.

Currently, the concept of "management innovation environment" scientific community is treated differently. Often it comes down to system management post-industrial era, as well as self-

management of the information period. Empirical studies of the experience of world leaders in innovation shows that the successful creation of innovative environment is necessary, first of all, corporate understanding that creates leadership and management team through the use of a common cultural code.

Innovation management, on the one hand, is a special kind of management, which aims to get the maximum effect by using innovations in various fields. On the other hand, it is a set of principles, methods and forms of management of innovation processes and innovation, such activities of their organizational structures and personnel.

The key to success, in our view, is the cultural basis for centuries drawn people and value systems embodied in the philosophy of the production system.

Key words: management system, self-management, innovative environment, corporative style, cultural code, philosophy business, the subsystem

339.727.6

ОТАНДЫҚ БАНКТЕРДЕГІ ЕСЕП АЙЫРЫСУ ҚЫЗМЕТІН ҰЙЫМДАСТЫРУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

С.Ж.Пралиева – *Абай атындағы ҚазҰПУ-нің аға оқытушысы, э.ғ.к.,*
Ж.Б. Турдугулова – *Абай атындағы ҚазҰПУ-нің «Қаржы» мамандығының*
2-курс магистранты

Бұл мақалада есеп айырысуды ұйымдастыру теориясы қарастырылған және оны ұйымдастыруда қолданылатын қағидалар жіктеліп, ережелер нақты көрсетілген. Банк қызметтерінің тиімділігін арттыруда есеп айырысу операцияларының орны қарастырылған. Төлем жүйесіндегі қолма-қолсыз есеп айырысу қызметі және оны ұйымдастыру қағидалары жазылған. Соңғы кездешетел тәжірибесі біздің тұрғындарға қазақстандық қолма-қолсыз есеп айырысу қызметін дамытуына өз әсерін тигізіп жатыр. Осыған орай, банк клиенттеріне қызмет көрсетудің барлық күрделі банк операциялары екінші деңгейлі банк есеп айырысу бөлімдері құзырына жүктелген. Қолма-қолсыз есеп айырысу қызметінің барлық операцияларын ескеріп, оны дұрыс ұйымдастыру банк үшін өзекті мәселе болып табылады. Осыған орай қарастырылатын тақырып, отандық тәжірибеде өзекті және қызықты болып отыр.

Түйін сөздер: Қаржы резервтері, инвестициялық банктер, есеп шот, баланстық үйлесу, халық шаруашылығын басқару жүйесі

Қазақстандағы банк клиенттеріне есеп айырысу қызметі қазіргі кезде заман талабына сай дамып, бір қаржылық-несие мекемесінде барлық қаржылық қызметті: банктік есеп айырысу, жылжымайтын мүлікке қатысты және трастық операцияларды, бағалы қағаздарды сату және сатып алу немесе сақтандыруды жүзеге асырылуда.

Төлем жүйесіндегі қолма-қолсыз есеп айырысу қызметінің барлық операцияларын ескеріп, оны дұрыс ұйымдастыру банк үшін өзекті мәселе болып табылады.

Жалпы алғанда инновациялық технологиялардың көмегімен жеке клиенттер мен шағын кәсіпорындар барлық деңгейдегі төлем құралдарына қолы жетіп, банктің бас мекемесіне халықтың сирек қатынауға мүмкіндік беретін банктік

қызметтерді жүзеге асырып, банкомат арқылы есеп айырысу жұмыстары жүргізілуде.

Шетел тәжірибесі біздің тұрғындарға қазақстандық қолма-қолсыз есеп айырысу қызметін дамытуына өз әсерін тигізіп жатыр. Осыған орай, банк клиенттеріне қызмет көрсетудің барлық күрделі банк операциялары екінші деңгейлі банк есеп айырысу бөлімдерікүзырында.

Қазіргі жағдайда ақша шаруашылық өмірдің ажырамас бөлігі болып табылғандықтан, материалдық бағалылықтар мен жабдықтау қызметтеріне байланысты болатын барлық мәмілелер ақшалай есеп айырысудан тұрады.

Қазақстандағы банк қызметіндегі тәжірибедеқолма-қолсыз ақшалар айналысы жалпы ақша айналымының едәуір бөлігін алады. Қолма-қолсыз ақшамен есеп айырысулар барысы мынадай шаруашылық аумағында жүзеге асырылады:

- өнімді, қызметтерді және жұмыстарды сатуда;
- ұлттық табысты бөлу және қайта бөлуде;
- банкнесиелерін алу және қайтаруда;
- бюджетке тиісті төлемдерді аударуда;
- халықтың ақшалай табыстарын төлеу және пайдалануда;
- басқада банкаралық есеп айырысуларда. [1]

Төлем жүйесіндегі қолма-қолсыз есеп айырысулар толығымен банк мекемелері арқылы ұйымдастырылатындықтан да, олардың кең көлемде қолданылуына банктердің торабының ықпалы, сондай-ақ олардың дамуына деген мемлекет мүддесінің ықпалы болады. Өйткені, банк – бұл қолма-қол және қолма-қолсыз ақшалармен төлемдердің іске асатын орыны. Банктегі ағымдық шоттарындағы жазбаша түрдегі ақшалай қаражаттар қалдығы қолма-қолсыз ақшаларды бейнелейді.

Төлем жүйесіндегі қолма-қолсыз ақшалармен есеп айырысу – бұл ақшалай қаражаттарды төлеушілер мен алушылардың шоттарына байланысты жазбаша түрде жасалатын ақшалай есеп айырысуларды білдіреді.

Шаруашылықтағы қолма-қолсыз есеп айырысулар белгілі бір жүйеге байланысты ұйымдастырылады.

Алғашқы қағида бойынша клиенттердіңқаражаттарды сақтау мен аударуға арналған банктік шоттармен ерекшелінеді. Нарықтықжағдайда төлемдерді банк арқылы жүргізу экономикалық қажеттілік пен нарық субъектісінің экономикалық даралығымен белгіленіп жәнеөзінің әрекеті үшін материалдық жауапкершілікке тартылады.

Төлем жүйесіндегі қолма - қолсыз есеп айырылысудың бірінші қағидасы нарық жағдайында заңды және жеке тұлғаларға қатысты болуы, ал бұрынғы кезде тек бұл қызмет заңды тұлғаларға ғана ұсынылған.

Төлем жүйесіндегі қолма-қолсыз есеп айырысудың екінші қағидасы бойынша банктер клиенттердің шотындағы төлемдерді өздерінің қалауы бойынша жұмсауы. Бұл қағидада нарық субъектілерінің өз шотындағы төлемдерді өз қалауы бойынша кезекпен төлеу құқығы бекітілген. Бұл қағидада төлемнің қай мақсатқа жұмсалатындығы көрсетілмейді, бұның өзі алымшының экономикалық

дербестігін күшейтеді. Мұндағы басты талап шоттағы қалған ақша мөлшеріне қарай төлемдерді жүргізе алады.

Келесі қағида нарық субъектілерінің есеп айырысутүрлерін таңдау қағидасы және банктің келісім-шарттық қатынасқа араласпауы. Бұл қағида да барлық нарық субъектілерінің экономикалық дербестігін күшейтіп, қатынастағы материалдық жауапкершілікті өзіне жүктейді. Банк тек төлем арасындағы дәнекер қызметін атқарады.

Төлемді жылдам түрде жүргізу қағидасын енгізу маңызды орынға ие. Кәсіпорын және басқа нарық қатынас субъектілері төлемнің жылдамдық деңгейі жайында ақпаратқа ие болып, өзінің ақша айналымын дұрыс пайдалануға және өзінің балансын өтімділігін басқара алады.

Нарық жағдайындағы қолма-қолсыз ақшамен есеп айырысудың бірінші қағидасының бұл жерде заңды және жеке тұлғаларға қатысы бар екендігін ескерсек, өткен жүйедегі қағида, ақша айналысындағы нақты және қолма-қолсыз ақшалардың арасындағы заңды түрдегі алшақтықтың болуына байланысты, тек заңды тұлғаларға ғана қатысты болғандығын айта кету керек.

Төлем жүйесіндегі қолма-қолсыз және қолма-қолесеп айырысулар жүйесі — бұл есеп айырысуларды ұйымдастыру қағидаларын, оларды ұйымдастыруға қойылатын талаптарды, сол сияқты құжат айналымына байланысты есеп айырысу әдістерімен нысандарының жиынтығы.

Қолма-қолсыз ақшамен есеп айырысуды ұйымдастыру мынадай талаптарға сәйкес келуі тиіс:

1. өнімді сатудың үздіксіздігін қамтамасыз ету үшін бірқалыпты қаражат айналымына жағдай жасау;
2. белгіленген мерзімде төлемді жүзеге асыруға деген төлеушілердің жауапкершілігі;
3. қолма-қолсыз ақшалармен есеп айырысулардың өз уақыттылығы, яғни уақытында

Ол жүйедегі қолма-қолсыз ақшамен есеп айырысуларды ұйымдастырудың қатаң қағидаларының сақталуы кәсіпорынның, өзінің алдындағы келісімшарттық міндеттемелерінің орындалуы үшін экономикалық мүддесі мен жауапкершілігінің

Қолма-қолсыз ақшамен есеп айырысулардың барлығы бірдей банк ішіндегі айналымда жүретін төлем құжаттары негізінде жүзеге асырылады.

Бірақ аталып өткен қағидалар, сатып алушының төлем қабілетін және несиелік қабілетіне қойылатын талаптарды ескермеді, соның нәтижесінде есеп айырысуға қатысушылардың балансының өтімділігіне төлемдер кезегінің бұзылуы кері әсер етті[2].

Кейіннен экономикамыздың нарықтық қатынастарға өтуі барысында қолма-қолсыз ақшамен есеп айырысу нысандары мен әдістері, оларды ұйымдастыру қағидалары толығымен өзгерді. Қазіргі қолма-қолсыз ақшамен есеп айырысуларды ұйымдастыру қағидаларына мыналар жатады:

Бірінші қағидасы— барлық шаруашылық субъектілердің, ақшалай қаражатта-

ры банк мекемелеріндегі шоттарда сақталып, қолма-қолсыз ақшамен есеп айырысулар сол шоттар негізінде жүзеге асырылуын көздейді.

Мұнда клиентгерге ақшалай қаражаттарды сақтау және аударымдар жасау үшін шоттар ашылады. Бұл аталған қағиданың, жоспарлы шаруашылық жүйедегі бірінші қағидадан айырмашылығын, барлық кәсіпорындар және ұйымдардың арасындағы қолма-қолсыз ақшамен есеп айырысудың банк мекемелері арқылы жүргізілуге міндеттілігінен байқауға болады. Барлық кәсіпорындар мен ұйымдардың ақшаны банктегі шоттарда сақтауға міндеттілігі – бұл экономиканы әкімшіл-әміршіл әдістер арқылы басқаруға ұқсас болып келеді.

Нарықтың шаруашылық жағдайында банк арқылы есеп айырысуды жүргізу, шаруашылық субъектілердің экономикалық дербестігін және олардың өздерінің іс-әрекеттері үшін материалдық жауапкершілігін ескеруі тиіс[3].

Қазақстандағы барлық коммерциялық банктердегі есеп айырысу қызметінің нарықта алған үлесін жоғары бағалай отырып, келешекте әлеуетті, тиімділігі мол екенін айту қажет деп білемін.

Қаржы институттарының қаржылық қауіпсіздігін ескере отырып, қолма-қолсыз есеп айырысу қызметін жетілдіру шараларын қарастыру қажет, атап айтқанда:

- қолма-қолсыз есеп-айырысуда қолданылатын құралдардың санын көбейту;
- нақты осы қызметтерді атқаратын кәсіби мамандардың біліктілігін арттыру;
- халыққа осы қызметтің тиімді және қауіпсіз екенін жеткізу іс-шаралары.

1 Ильяс А.А., Сәулембекова Ә.Қ. *Платежная система Республики Казахстан: теория и практика.- Экономика, 2009. – 208с.*

2 Бектасов А.А., Искаков Ш.Р., Тоқтабаева М.Ж. *Организация платежных систем. Методическое пособие- Алматы, Центр подготовки банковских кадров «Фылым», 1995 -116с.*

3 Кляхина И.В., Сатпаев Т.С. *«Платежная система», Учебное пособие. - Алматы, Университет «Туран», 2004-268с.*

Резюме

Пралиева С.Ж. - к.э.н. старший преподаватель КазНПУ имени Абая. **Турдугулова Ж.Б.** - магистрант 2-курса специальность «Финансы» КазНПУ им. Абая. Особенности организации расчетно-кассового обслуживания отечественных банков.

В данной статье рассматривается теория организации расчетных операций, также классифицированы применяемые принципы при их организации и показаны реальные их правила. Определены общая эффективность расчетных операций в банках. Расписаны безналичные платежи в платежной системе с принципами организации и ее деятельности. В последние годы зарубежный опыт оказывает влияние на развитие безналичного расчета среди населения Казахстана. В этой связи, предоставление банковских услуг клиентам во всех основных банковских операций относится к компетенции секций урегулирования второго уровня банков. Безналичный расчет, принимая во внимание все операции, это актуальный вопрос для правильной организации банка. В связи с этим, тема рассматривается в отечественной практике является актуальной и интересной.

Ключевые слова: Финансовые пособия, инвестиционные банки, учетная запись, балансовая совместимость, система управления сельского хозяйства

Resume

Praljeva S.Zh. - Candidate of Economic Sciences. **Turdugulova Zh.B.** - undergraduate specialty «Finance», KazNPU named after Abai. Features of the organization settlement and cash services to domestic banks.

This article discusses the theory of organization of settlement operations, are also classified under applicable principles of their organization and shows the real rights. Determined the overall efficiency of settlement operations. Cashless payments are painted in the payment system with principles of organization and her activity. Last years foreign experience has influence on development of non-cash settlement among the population of Kazakhstan. In this connection, grant of bank services to the clients in all basic bank transactions behaves to the competence of sections of settlement the second level of banks. Non-cash settlement, having regard to all operations, it is a pressing question for correct organization of bank. In this connection, a theme is examined in home practice is actual and interesting.

Keywords: Financial aid , investment banks, account balance compatibility , the control system of agriculture

Мазмұны

ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ӘДІСТЕМЕ ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

Кошкарбаев К.У. К вопросу совершенствования платежной системы республики казахстан в рамках евразийского экономического союза на основе международного опыта.....	5
Джубалиева З.У. Современные проблемы инновационного развития: зарубежный опыт и отечественная практика.....	11
Кушербаева А.Е. Менеджментті оқыту ерекшеліктері.....	19
Құрманалиев К.К. Методы оценки уровня удовлетворения потребностей населения на продукты питания.....	25

МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕТТЕУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Азбергенова Р.Б. Методология антикризисного управления развитием национальной экономики.....	35
Манасурова А.М., Джубалиева З.У. Современное состояние и направления инновационного развития Республики Казахстан.....	44
Файзуллина С.А. Ұйымдардағы жарғылық капиталды қалыптастыру және есебін жүргізу тәртібі.....	52
Құрмантаева А.Ж. Ұйым персоналын тиімді басқаруды ұйымдастыру..	57

ЖАС ҒАЛЫМДАРДЫҢ МІНБЕСІ ТРИБУНА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Панфилов И.Г. Специфика процесса принятия решений в коллекторских

организациях.....	64
Курманалиева Ж.К. Влияние социально-экономических и региональных факторов на управление рынком продовольственных товаров.....	72
Жумалина А. Теоретические аспекты коммуникационной деятельности в управлении предприятием.....	78
Бахытжанова З.М. Оценка развития малого и среднего предпринимательства Республики Казахстан.....	84
Тажиева Г.А. Система управления как институциональный фактор создания инновационной среды.....	89
Пралиева С.Ж., Турдугулова Ж.Б. Отандық банктердегі есеп айырысу қызметін ұйымдастыру ерекшеліктері.....	97

Басуға 29.10.2015 қол қойылды. Пішімі 60x84 ¹/₈.

Қаріп түрі «Тип таймс». RISO басылым.

Сықтывқар қағазы. Көлемі 6.3

Таралымы 300 дана. Тапсырыс 179.

050010, Алматы қаласы, Достық даңғылы, 13

Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық

университетінің «Ұлағат» баспасының

баспаханасында басылды