



Экономика и статистика



Особенности использования системы
Statistica при оценке
сезонной компоненты

Метод относительных величин
в анализе финансового счета
Казахстана

Эффективные международные практики
статистического информирования
общественности

К оценке вклада «умных» факторов
в темпы экономического развития

1/2016

**Министерство национальной экономики Республики Казахстан
Комитет по статистике**

Экономика и статистика

1/2016

Астана 2016

Ежеквартальный научно-информационный журнал Экономика и статистика

Издается со второго квартала 1999г.

Учредитель:
Министерство национальной экономики Республики Казахстан
Комитет по статистике

Главный редактор
Айдапкелов Н.С.

Заместитель главного редактора
Джаркинбаев Ж.А.

Научный редактор
Епбаева А.Т.

Редактор
Тулугтаева А.М.

Редакционный совет:
Алшанов Р.А.
Байзаков С.Б.
Джанбурчин К.Е.
Султанбекова Г.К.

Позиция Редакционной коллегии и Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан необязательно совпадает с мнением авторов. Перепечатка материалов только по согласованию с редакцией.

Журнал зарегистрирован в Министерстве культуры, информации и общественного согласия Республики Казахстан 14 марта 1999г. №606-ж Международный центр ISSN в Париже зарегистрировал журнал «Экономика и статистика» под регистрационным номером ISSN 1608-2192.

Адрес издателя и распространителя:
Республика Казахстан, 010000
г. Астана, ул. Орынбор, 8
Дом Министерств, 4 подъезд
Комитет по статистике
Министерство национальной экономики Республики Казахстан
факс +7 7172 749546
call-центр: +7 7172 749010
+7 7172 749011

E-mail: statsss@mail.ru
Интернет-ресурс:
<http://www.stat.gov.kz>
Компьютерная верстка
ЖК «Самрад»,
тел. +7 7172 577896
Республика Казахстан, г. Астана,
пр. Победы, 35^а
Объем 17, 38 УПЛ

© Комитет по статистике
Министерства национальной экономики
Республики Казахстан

Содержание

Теория статистики

Особенности использования системы Statistica при оценке сезонной компоненты С. Джумабаев, З. Айдынов	4
Метод относительных величин в анализе финансового счета Казахстана К. Бельгибаева	13
Эффективные международные практики статистического информирования общественности Д. Кашкимбеков, С. Джумабаев	21

Методы и модели экономического анализа

К оценке вклада «умных» факторов в темпы экономического развития С. Байзаков, А. Ойнаров, Л. Елеусиз	26
Стратегический управленческий учет и системы производственного учета В. Назарова	32
К проблеме учета неопределенности в задачах управления сельскохозяйственным производством Т. Кусаинов, Г. Мусина	38

Казахстан в условиях мирового кризиса

Вопросы совершенствования государственного стратегического планирования в Республике Казахстан Г. Джунусбекова, М. Кадырова	48
Международный опыт выбора стратегии банками Ф. Алимбаев	55
Экономическая безопасность в сфере банковской деятельности М. Жумабекова	61

Конкурентоспособность Казахстана

Внешнеэкономическая политика Казахстана в условиях участия в ВТО и Евразийском экономическом союзе М. Кажыкен, А. Нурсеитов, Г. Шаханова	67
Оптимизация структуры и размеров сельскохозяйственных формирований Казахстана С. Асанова	74

Экономика и статистика отраслей и предприятий

Развитие коллаборативной экономики в Казахстане - актуальные направления «зеленого развития» Ф. Ердавлетова, Т. Мухамбетов	79
Эффективность применения системы капельного орошения в выращивании хлопка Г. Турабаев	85

Инвестиционно-инновационное развитие

Основные аспекты инвестиционной и строительной деятельности в Республике Казахстан

Г. Жараспаева, О. Эдель 90

О методах снижения рисков в инвестиционной деятельности

М. Штиллер 98

Современная ситуация развития казахстанских СЭЗ

А. Учкампилова, М. Рыспекова, М. Тлеужанова 102

Сравнительный анализ управления открытыми инновациями: финский опыт и казахстанская практика

А. Жупарова..... 108

Управление рисками на этапах инновационного процесса

К. Кубаев..... 117

Инновационная деятельность малого и среднего бизнеса в Казахстане: особенности управления на предприятиях

Д. Айбосынова, Н. Урузбаева 121

Социально-демографические аспекты

Особенности формирования и развития человеческого капитала в Республике Казахстан

О. Лашкарева, Г. Кожаметова 127

Формирование заработной платы: гендерный аспект

Н. Емелина, Н. Козлова 133

Вопросы отбора и карьерного перемещения на государственной службе Республики Казахстан

Т. Ешенкулов, Р. Беккужин..... 143

Особенности использования системы Statistica при оценке сезонной компоненты

С. Джумабаев, З. Айдынов

В экономике часто приходится иметь дело с сезонными колебаниями в рядах динамики, т.е. с такими рядами, которые отражают примерно одинаковые колебания явлений на протяжении изучаемого периода: из года в год в определенные месяцы уровень явления повышается, а в другие - снижается.

Сезонность и сезонные колебания в экономике Казахстана вызваны как социальными, так и естественно-климатическими причинами. В свою очередь естественно-климатические причины оказывают неодинаковое воздействие на производство.

Сезонность и сезонные колебания вызваны различными причинами. Сезонные колебания обуславливают неравномерность использования трудовых ресурсов и оборудования в течение года, а это в свою очередь приводит к понижению производительности труда и повышению себестоимости изготавливаемой продукции. Сезонные колебания в одних отраслях экономики вызывают соответствующие колебания в других, иначе говоря, проблема сезонности является общей проблемой экономики Казахстана.

Сезонные колебания, отраженные в рядах динамики, необходимо изучать и измерять для учета определения мероприятий, необходимых для уменьшения (или увеличения) сезонных колебаний.

Для оценки экономических условий и принятия компетентных решений по вопросам экономической политики должна быть доступна правильная и своевременная информация о краткосрочном экономическом развитии. Однако, так как многие экономические явления, такие как производство, доходы и занятость подвергаются влиянию сезонных факторов, просто опираясь на сырые, нескорректированные статистические ряды невозможно получить верную картину. Сезонно скорректированный временной ряд предоставляет более ясную и сопоставимую меру развития, которая позволяет своевременно обнаруживать поворотные точки. Она позволяет сравнивать временные ряды с различными сезонными характеристиками, полученные из разных отраслей или из разных стран. Она также дает возможность сравнивать месяцы или кварталы друг с другом. Этого можно добиться путем выявления и удаления сезонности для обнаружения скрытого развития. Сезонная корректировка облегчает сравнение данных с течением времени и интерпретировать развитие, обнаруживаемое в ряду. Для оценки и учета сезонной составляющей временного ряда, используются прикладные статистические пакеты программ [1].

Эти оценки и корректировки важны как на микро, так и макро уровнях. Например, для оценки экономических условий и принятия компетентных решений по вопросам экономической политики должна быть доступна правильная и своевременная информация о краткосрочном экономическом развитии. Опираясь на сырые, нескорректированные статистические ряды невозможно получить верную картину. Сезонно скорректированный временной ряд предоставляет более ясную и сопоставимую картину развития, которая позволяет своевременно обнаруживать поворотные точки. Этого можно добиться путем выявления и удаления сезонности для обнаружения скрытого развития. Сезонная корректировка облегчает сравнение данных с течением времени и интерпретировать развитие, обнаруживаемое в ряду. Она позволяет сравнивать временные ряды с различными сезонными характеристиками, полученные из разных отраслей или из разных стран. Она также дает возможность сравнивать месяцы или кварталы друг с другом.

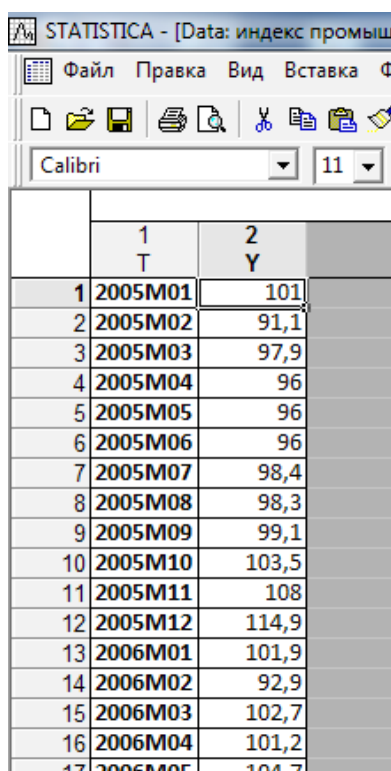
В качестве примера рассмотрим процедуры декомпозиции и оценки сезонной компоненты индексов промышленного производства в республике Казахстан в пакете Statistica 10 с января 2005 по декабрь 2015. Данные взяты со статистической базы данных [2]. ЕЭК ООН, сформированной на основе национальных и международных (СНГ, Евростат, МВФ, ОЭСР) официальных источников.

Индекс промышленного производства измеряет реальный объем производства и выражен как процент реального объема производства на базисный год (в настоящее время на 2005г.). Индекс промышленного производства характеризует изменения масштабов производства в добывающей, обрабатывающей промышленности и коммунальных хозяйствах (электричество, газ и вода), за исключением строительства.

Темпы роста (в процентах) вычисляются к соответствующему периоду предыдущего года, а для индексов откорректированных на сезонные колебания темпы роста вычисляются за предыдущий период.

С помощью меню управления данными на сайте [2], предварительно были отобраны нужные данные и импортированы в формате *.xls. Затем данные импортированы в пакет Statistica, файл данных «индекс промышленного производства РК.sta». Данные представляют собой помесечные индексы на протяжении 11 лет, что дает временной ряд, состоящий из 133 точек. Откроем его через меню File - Open - Datasets файл.

Исходные данные



	1 T	2 Y
1	2005M01	101
2	2005M02	91,1
3	2005M03	97,9
4	2005M04	96
5	2005M05	96
6	2005M06	96
7	2005M07	98,4
8	2005M08	98,3
9	2005M09	99,1
10	2005M10	103,5
11	2005M11	108
12	2005M12	114,9
13	2006M01	101,9
14	2006M02	92,9
15	2006M03	102,7
16	2006M04	101,2
17	2006M05	101,7

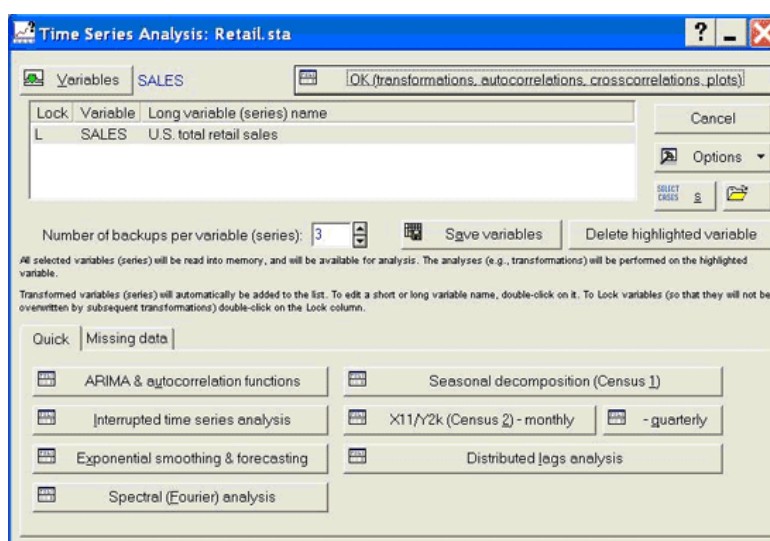
T - месяц (2005M01 означает январь 2005 года), Y индекс промышленного производства РК

Из меню Statistics - Advanced Linear / Nonlinear Models (Статистики - Расширенные линейные / нелинейные модели) выбрать Time Series / Forecasting (Временные ряды / Прогнозирование) для

отображения стартовой панели Time Series Analysis (Анализ временного ряда). Для входа в диалог щелкнуть по кнопке Variables (Переменные). Выбрать переменную Y и нажать ОК (рисунок 2).

Рисунок 2

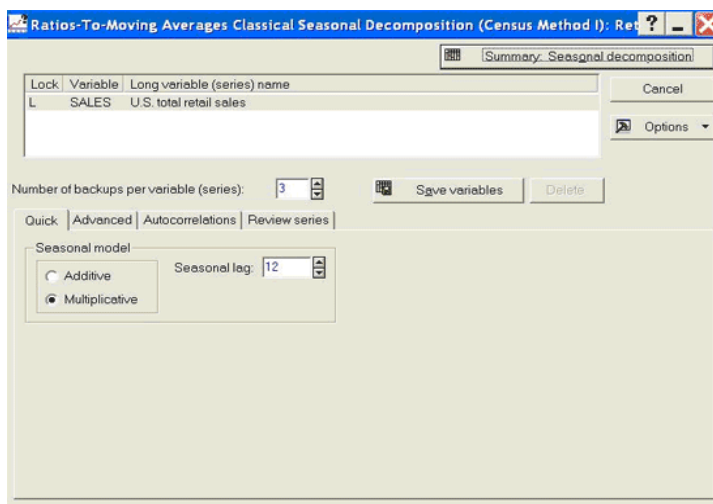
Стартовая панель



Затем щелкнуть клавишу Seasonal decomposition (Census 1) (Сезонная декомпозиция) для отображения входного диалого

Ratio-To-Moving Averages Classical Seasonal Decomposition (Census Method 1) (Отношения к скользящим средним, классическая сезонная декомпозиция) (рисунок 3).

Диалоговое окно

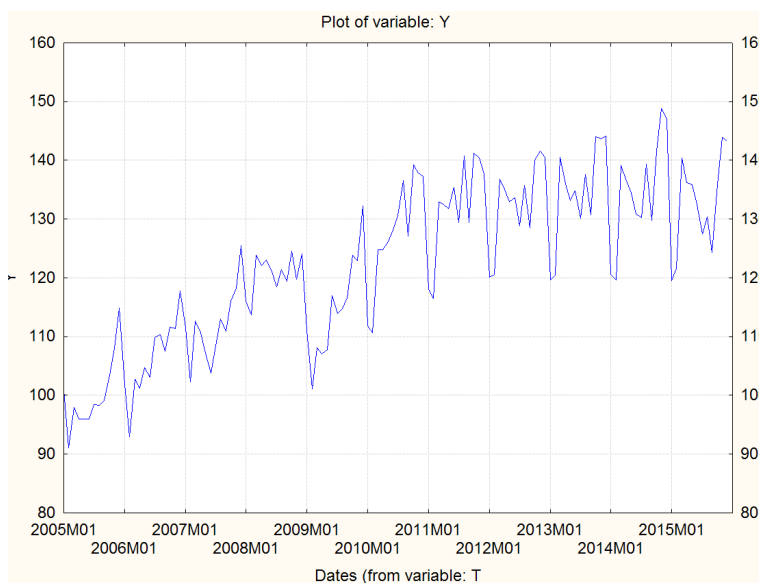


Вначале рассмотрим полученный ряд. Выделить закладку Review series (Просмотр рядов) и отметить опцию Dates from a var (Данные из переменной) для отображения окна выбора переменных: variable selection (выбор переменной). Выбрать переменную Date (Дата) и нажать ОК. Далее в этом же окне

выбрать опцию Scale X axis in plots manually (Масштаб X на графиках, вручную) и установить Min = 1 и Step (Шаг) = 12.

Затем нажать кнопку Plot (График) в окне Review highlighted variable (Просмотр высвеченной переменной) (рисунок 4).

График исходного ряда



Ряд показывает растущий тренд и явно выраженные сезонные составляющие. Цель сезонной декомпозиции - получение оценок сезонного, трендового и нерегулярного компонентов, которые вместе образуют ряд. Сезонная составляющая может быть использована для вычисления сезонно отрегулированного ряда, т.е. оценки ряда после устранения сезонной составляющей.

Анализ графика показывает, что в декабре индекс увеличивается на приблизительно фиксированную величину каждый год, что дает

основание предполагать сезонные флуктуации аддитивными по своей природе. С другой стороны, можно считать, что в течение декабря уровень продаж увеличивается на коэффициент, например, 1,3. Вследствие этого сезонные колебания представляются мультипликативными. В рассматриваемом примере ряд показывает сезонность скорее мультипликативную, чем аддитивную. Ситуация более похожа на ту, что каждый декабрь индекс увеличивается на определенный процент, чем на фиксированную

сумму. По указанной причине отмечаем Multiplicative (Мультипликативная) в окне Seasonal model (Модель сезонности) при закладке Advanced (Расширенная).

На графике явно прослеживается возрастающий тренд до кризиса 2008 года, после 2010 года рост индекса промышленного производства значительно уменьшился.

В решении рассматриваемой задачи можно оценить всего 6 различных рядов, поэтому введем

это значение в окно Number of backups per variable (series) (Число установок для переменной). Затем в окне On OK append components to active work area (Присоединить компоненты в активную рабочую область) отметить галочками все 6 позиций. После этого необходимо щелкнуть Summary: Seasonal decomposition (Итог: Сезонная декомпозиция), и на экране появится результирующая таблица со всеми рядами (рисунок 5). При этом в активной рабочей области диалогового окна появятся все ряды.

Рисунок 5

Результирующие данные

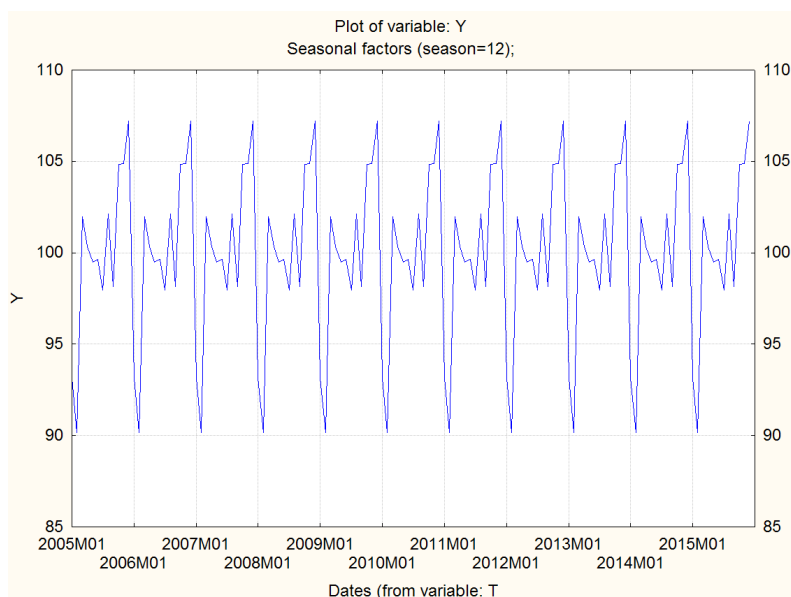
T (Dates)	Y	Moving Averages	Ratios	Seasonal Factors	Adjusted Series	Smoothed Trend-c.	Irreg. Compon.
2005M01	101,0000			93,1627	108,4125	103,4898	1,047567
2005M02	91,1000			90,1464	101,0578	101,8199	0,992515
2005M03	97,9000			101,9904	95,9894	98,4801	0,974709
2005M04	96,0000			100,3388	95,6759	96,5945	0,990489
2005M05	96,0000			99,5103	96,4725	96,6545	0,998116
2005M06	96,0000			99,6452	96,3418	97,1972	0,991199
2005M07	98,4000	100,0167	98,3836	97,9605	100,4487	98,2142	1,022751
2005M08	98,3000	100,0917	98,2100	102,1495	96,2315	98,5076	0,976894
2005M09	99,1000	100,2417	98,8611	98,1550	100,9628	99,5787	1,013899
2005M10	103,5000	100,6417	102,8401	104,8534	98,7092	100,8249	0,979016
2005M11	108,0000	101,0750	106,8513	104,8644	102,9901	103,4499	0,995555
2005M12	114,9000	101,8000	112,8684	107,2233	107,1596	105,3311	1,017359
2006M01	101,9000	102,3917	99,5198	93,1627	109,3785	105,8055	1,033770
2006M02	92,9000	103,3417	89,8960	90,1464	103,0546	104,1478	0,989503
2006M03	102,7000	104,3417	98,4266	101,9904	100,6957	102,7230	0,980265
2006M04	101,2000	105,0417	96,3427	100,3388	100,8583	102,3243	0,985673
2006M05	104,7000	105,7167	99,0383	99,5103	105,2153	104,1198	1,010521
2006M06	103,1000	106,0000	97,2642	99,6452	103,4671	105,9823	0,976267
2006M07	109,8000	106,2417	103,3493	97,9605	112,0860	108,2096	1,035824
2006M08	110,3000	107,0417	103,0440	102,1495	107,9790	108,5613	0,994636
2006M09	107,5000	107,8250	99,6986	98,1550	109,5206	108,4119	1,010227
2006M10	111,6000	108,6583	102,7073	104,8534	106,4343	107,6280	0,988909
2006M11	111,4000	109,4500	101,7816	104,8644	106,2324	108,9442	0,975108
2006M12	117,8000	109,6583	107,4246	107,2233	109,8642	111,2600	0,987455
2007M01	111,5000	109,7167	101,6254	93,1627	119,6831	113,6083	1,053471
2007M02	102,3000	109,6083	93,3323	90,1464	113,4820	113,4449	1,000328
2007M03	112,7000	109,8333	102,6100	101,9904	110,5006	111,8365	0,988054
2007M04	110,7000	110,1167	100,5297	100,3388	110,3267	109,4541	1,007968

Далее нужно построить графики компонентов, которые были выделены. Высветить (щелкнув) ряд Seasonal factors (Сезонные факторы) в активной рабочей области, затем нажать кнопку Plot (График) в окне Review highlighted variable.

(Просмотр высвеченной переменной), которое появляется при выделении опции Review series (Просмотр ряда) [3]. В результате появляется график выделенного сезонного компонента (рисунок 6).

Рисунок 6

Сезонная компонента



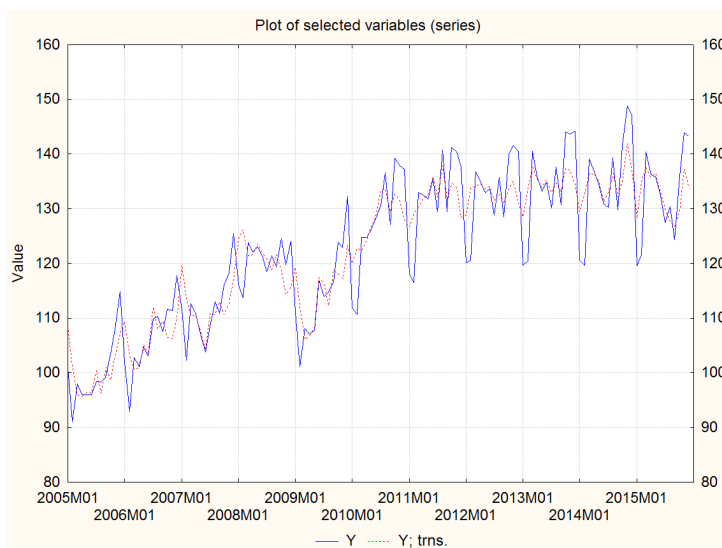
Как видно из графика, имеется стабильная сезонная вариабельность, которая была выделена из исходного ряда. Этот сезонный компонент может быть использован для модификации (изменения) исходного ряда: его значения могут быть вычтены из исходного ряда (при аддитивной модели) или на его значения должны быть разделены те же величины (при мультипликативной модели).

Затем щелкнуть по кнопке Plot (График) в

окне Review multiple variables (Просмотр многих переменных) для отображения окна диалога Select variables for the Spreadsheet / plot (Выбор переменных для таблицы / график). Выбрать два ряда: исходный ряд Y и отрегулированный ряд Adjusted, исключив при этом промежуточные ряды (при этом необходимо использовать клавишу Ctrl), затем нажать кнопку ОК. Как видно из графика рисунок 7, отрегулированный ряд больше не показывает сезонных флуктуаций.

Рисунок 7

Исходный и отрегулированный ряды



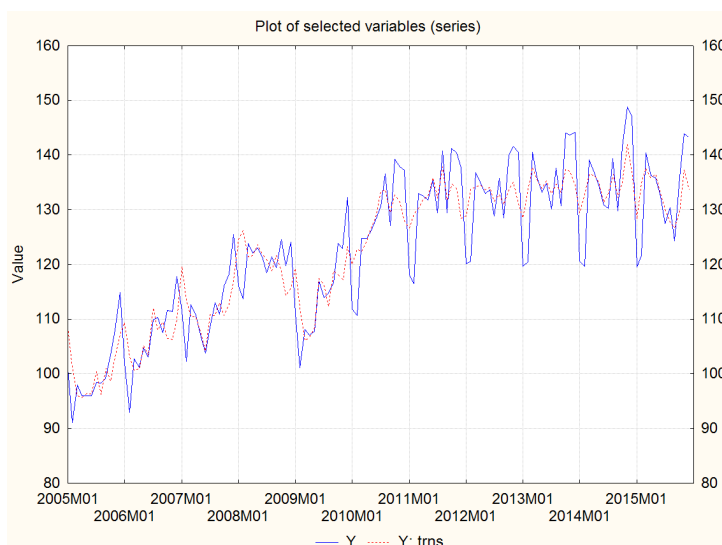
Далее можно сгладить этот ряд для того, чтобы устранить оставшиеся нерегулярные флуктуации.

Сглаженный отрегулированный (без сезонности) ряд представляет собой компонент Тренд / Цикл, так как он показывает целиком тренд и цикл в данном ряде (цикл отличается от сезонности

большим периодом). Построим графики двух рядов: ряд Тренд / Цикл и ряд, свободный от сезонности. Для этого нужно нажать кнопку Plot (График) в окне Review multiple variables (Просмотр многих переменных) и выбрать графики trend / cycle и seasonally adjusted series (рисунок 8).

Рисунок 8

Ряд Тренд / Цикл и ряд, свободный от сезонности

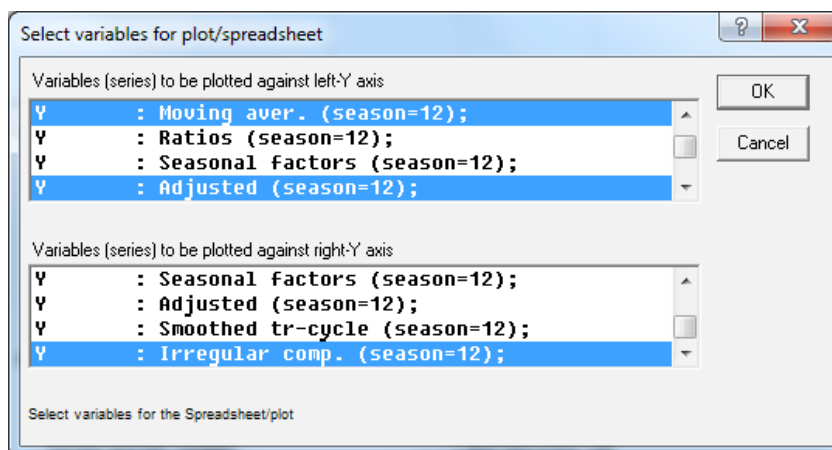


Последним шагом анализа является оценка остатков ряда, которые могут быть показаны вместе с исходным и сезонно отрегулированным рядом. Нажать кнопку Plot two var lists with different scales (График двух переменных с различными шкалами)

и выбрать исходный и отрегулированный (original and seasonally adjusted) ряды для отображения на левой вертикальной оси, а нерегулярный (irregular) ряд - для отображения на правой вертикальной оси (рисунок 9).

Рисунок 9

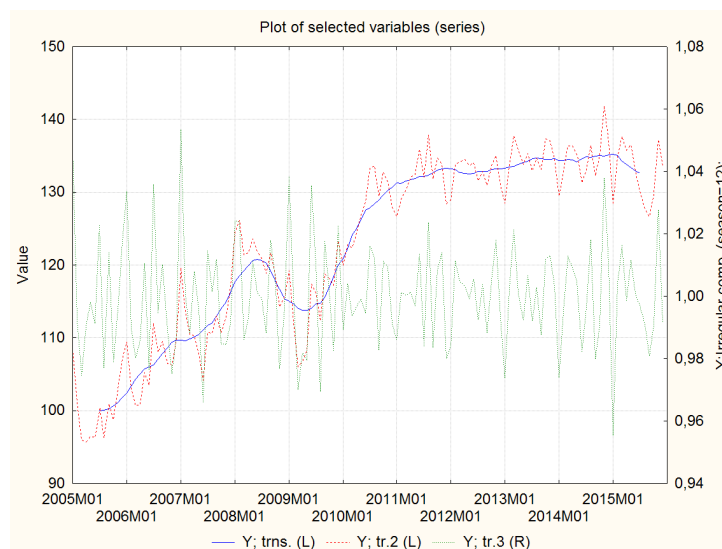
Окно выбора рядов для построения графика



После нажатия ОК появится итоговый график с тремя рядами (рисунок 10).

Рисунок 10

Итоговый график



Усовершенствованным вариантом метода сезонной декомпозиции и корректировки «Census 1» является метод X11, разработанный Бюро переписи населения США (англ. United States Census Bureau, Bureau of the Census).

В нем добавлены следующие возможности:

- поправка на число рабочих дней;
- поправка на праздничные дни;
- корректировки на случай появления выбросов;
- многократная корректировка, связанная с наличием выбросов и различным числом рабочих дней;
- вычисление статистических критериев и итоговых статистик.

Поправка на число рабочих дней

Месяцы содержат различное число рабочих дней, это может повлиять на окончательный результат анализа временного ряда. Метод X11 дает возможность учесть это обстоятельство введением весовых коэффициентов для дней недели. Вес может принимать значение в интервале $[0, 10]$. При вычислениях веса выравниваются на сумму 7.

Выбросы

Большинство реальных временных рядов содержит выбросы. Они могут исказить оценки сезонности и тренда. Метод X11 дает возможность уменьшить

влияние выбросов, исключив из рассмотрения значения, выходящие за определённый диапазон, либо преобразовав такие значения. Ширина диапазона задаётся нижней и верхней границей стандартного отклонения (сигма).

Последовательные уточнения

Корректировки, связанные с наличием выбросов и различным числом рабочих дней можно производить последовательно несколько раз. С каждым разом оценки становятся всё более точными. Вычисление разбивается на 7 последовательных этапов, которые условно принято обозначать символами «А» - «Г». Таблицы внутри этапов нумеруются числами по порядку. Окончательные результаты, находятся в таблицах:

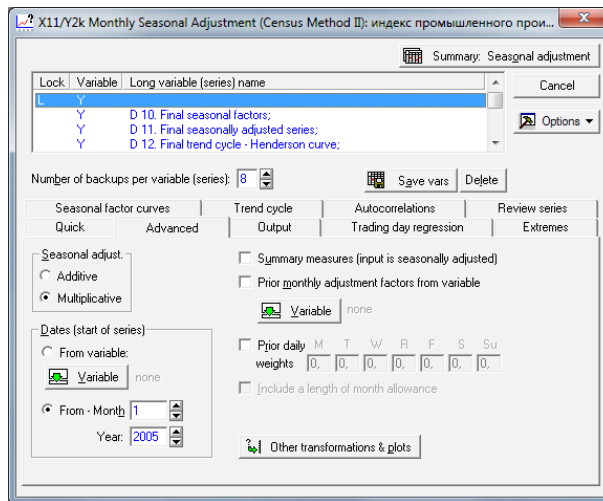
- D10 - сезонная составляющая;
- D11 - сезонная корректировка;
- D12 - тренд-циклическая составляющая;
- D13 - случайная составляющая временного ряда.

Выделение структурных компонент временного ряда

Для выделения компонент временного ряда и построения прогноза сезонной компоненты воспользуемся методом Census X11. Для этого на панели инструментов в меню Statistics - Анализ выберите Advanced Linear / Nonlinear Models -> Time series / forecasting - Углубленные методы анализа -> Временные ряды и прогнозирование. При помощи кнопки Variables - Переменные выберите переменную, Y содержащую данные по индексу. Далее, нажмите кнопку X11/Y2K (Census 2). Перед вами появится диалог Месячная сезонная корректировка (метод Census 2). Данный ряд обладает аддитивной сезонностью. На вкладке Quick-Быстрый задайте тип модели - Additive - Аддитивная и укажите дату начала ряда (рисунок 11).

Рисунок 11

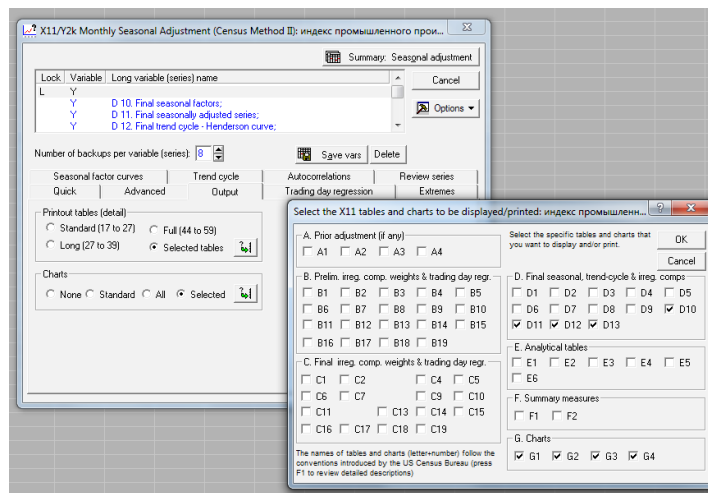
Окно настройки Census X11




Перейдите на вкладку Вывод (рисунок 12).

Рисунок 12

Вкладка Вывод



На вкладке Вывод нажмите кнопку  в разделе таблиц, в появившемся диалоге, установите

галочки напротив необходимых таблиц для вывода как показано на рисунке 13.

Рисунок 13

Список выводимых результатов



У вас должны быть отмечены таблицы D10 - D13 и графики G1-G4 и снимите остальные галочки. Нажмите кнопку ОК. В диалоге сезонной декомпозиции нажмите кнопку ОК.

В рабочей книге (в зависимости от настроек пользователя) появятся результаты.

Таблица D10 содержит значения выделенной сезонной компоненты.

Таблица D11 содержит значения сезонной корректировки ряда.

Таблица D12 содержит выделенные значения тренд-цикла.

Таблица D13 содержит значения шума.

Графики G1-G4 отображают динамику соответствующих компонент ряда.

Таблица D10a содержит прогноз сезонности на год вперед (рисунок 14)

Рисунок 14

Прогноз сезонности на год вперед Таблица D10a

D 10a. Seasonal factors, one year ahead (индекс промышленного производства ПК) Y : D 13. Final irregular series:		January	February	March	April	May	June	July	August	Septembr	October	November	December	Avgе
Year	2016			99,97967	100,0180	99,99866	99,93781	99,94040	99,94843	100,1021	99,73935	100,0313	99,95792	99,9654
	2017	100,0650	100,0684											100,0667

Выводы

Сезонные колебания, отраженные в рядах динамики, необходимо изучать и измерять для учета определения мероприятий, необходимых для уменьшения (или увеличения) сезонных колебаний.

В статье рассмотрены приемы количественного измерения и анализа сезонности по методам Census 1 и Census X11 в пакете Statistica 10. К числу достоинств рассматриваемых методов можно отнести ихнаглядность, простоту, возможность разработки оперативных и краткосрочных

прогнозов с достаточной точностью. Вместе с тем рассмотренный алгоритм прогнозирования основан на неизменности во времени основной тенденции и сезонных эффектов, что далеко не всегда соответствует реальной динамике. В этой связи для разработки надежных и достоверных прогнозов следует проводить систематический анализ изменений показателя и при необходимости вносить соответствующие коррективы и уточнения в используемую модель с целью ее адаптации к новым условиям.

Литература:

1. Дуброва Т.А. Статистические методы прогнозирования / ЮНИТИ-ДАНА / Москва 2003, стр.206
2. Статистическая база данных ЕЭК ООН / <http://w3.unece.org/PXWeb/ru/>
3. Руководство пользователя системы Statistica / Официальный сайт фирмы StatSoft / www.statsoft.ru

Резюме:

Мақалада 2005 жылдың қаңтарынан 2015 жылдың желтоқсанына дейінгі аралықты қамтитын Қазақстан Республикасындағы өнеркәсіптік өндіріс индекстері негізінде Statistica 10 топтама жүйесіндегі Census 1, Census X11 тәсілдері негізінде маусымдық көрсеткішті сандық өлшем және талдау арқылы есептеу жолдары қарастырылды.

Негізгі сөздер: тіректі сөздер ыдырату, уақыт қатарлары, Census 1, Census X11, Statistica.

В статье рассмотрены приемы количественного измерения и анализа сезонности по методам Census 1 и Census X11 в пакете Statistica 10 на примере индексов промышленного производства в республике Казахстан с января 2005 по декабрь 2015 годов.

Ключевые слова: декомпозиция, временной ряд, Census 1, Census X11, Statistica.

In the paper we consider the examples of the quantitative measurement techniques and analysis of seasonality with respect to the methods of Census 1 and Census X11 in Statistica 10 the results are shown on the example of the index of industrial production in the Republic of Kazakhstan from January 2005 to December 2015.

Keywords: decomposition, time series, Census 1, Census X11, Statistica.

Сведения об авторах:

Джумабаев С.А. - к.ф.м.н., доцент кафедры управления экономикой Академии государственного управления при Президенте Республики Казахстан (г. Астана)

Айдынов З.П. - к.э.н., старший преподаватель кафедры менеджмента, Казахского агротехнического университета им. С.Сейфуллина (г. Астана)

Метод относительных величин в анализе финансового счета Казахстан

К. Бельгибаева

Особая роль в статистической характеристике макроэкономики принадлежит национальным счетам. Они строятся в виде балансовых таблиц с отражением макроэкономических показателей производства, распределения, использования валового внутреннего продукта и накопления национального дохода. Важнейшим счетом накопления является финансовый счет. В нем регистрируются операции с финансовыми активами и пассивами. Экономические операции совершаются между институциональными единицами, а также между институциональными единицами и остальным миром (зарубежными странами). В финансовом счете обобщается информация о деятельности институциональных единиц по шести секторам национальной экономики страны: нефинансовые корпорации (НФК); финансовые корпорации (ФК); органы государственного управления (ОГУ); некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства (НКООДХ); домашние хозяйства (ДХ); остальной мир (ОМ). Из них пять секторов резидентов составляют внутреннюю экономику (ВЭ) страны.

Значение финансового счета заключается в следующем [1]:

1) он увязывает результаты функционирования экономики на всех стадиях экономического цикла и внешнеэкономической деятельности с финансовыми результатами, завершает последовательный ряд счетов;

2) исследует состав и финансовые пропорции в финансовых активах и обязательствах по экономике в целом, а также в каждом секторе экономики;

3) показывает механизм перераспределения финансовых ресурсов между секторами-кредиторами и секторами-заемщиками. Объем финансовых ресурсов складывается из валовых сбережений и сальдо капитальных трансфертов.

Ускоряющиеся перемены в глобальной экономике, растущие диспропорции определяют потребность в исследовании структурных сдвигов. Под структурным сдвигом в экономике понимается изменение «соотношений между частями и всем производством во времени и пространстве»

[2, стр.57] или качественное изменение взаимосвязей между элементами социально-экономической системы, обусловленное динамикой количественных характеристик.

Измерять количественно структурные сдвиги в экономике возможно с помощью относительных показателей за рассматриваемый промежуток времени. Они выражаются в долях или процентах. Для этой цели ученые в области статистики разработали систему показателей.

Она включает: долю каждого структурного показателя за ряд лет, линейный коэффициент абсолютных структурных сдвигов, квадратический коэффициент структурных сдвигов, линейный коэффициент относительных структурных сдвигов, квадратический коэффициент относительных структурных сдвигов, коэффициенты Л.С. Казинца, А. Салаи, В.М. Рябцева, К. Гатева [2]. Удобными для оценки структурных различий служат индексы или коэффициенты К. Гатева (I_g) и В.М. Рябцева (I_R). Они определяются по формулам [2, стр.53]:

$$I_g = \sqrt{\frac{\sum (d_1 - d_2)^2}{\sum d_1^2 + \sum d_2^2}} \quad (1)$$

$$I_R = \sqrt{\frac{\sum (d_2 - d_1)^2}{\sum (d_2 + \sum d_1)^2}} \quad (2)$$

где, d_1 и d_2 - удельные веса (значения) градаций двух структур, а нашем исследовании двух частей финансового счета-баланса: приобретение чистых финансовых активов и принятие чистых финансовых обязательств.

Достоинство индекса В.М. Рябцева в том, что полученные результаты можно интерпретировать по шкале оценки [2, стр.57]. Она приведена в таблице 1.

Таблица 1

Шкала оценки меры существенности различий структур по критерию

Интервалы значения	Характеристика меры структурных различий
0,000-0,030	Тождественность структур
0,031-0,070	Весьма низкий уровень различий
0,071-0,150	Низкий уровень различий
0,151-0,300	Существенный уровень различий

Интервалы значения	Характеристика меры структурных различий
0,301-0,500	Значительный уровень различий
0,501-0,700	Весьма значительный уровень различий
0,701-0,900	Противоположный тип структур
0,901 и выше	Полная противоположность структур

Воспользовавшись приведенной формулой (2) и рекомендованной шкалой применим их к структурно-динамическому исследованию финансового счета Казахстана по официальным данным, опубликованным в печати [3]. В качестве сравнений

примем структуры за 2009-2011 годы соответственно по двум частям финансового счета-баланса. Результаты произведенной нами оценки сдвигов в структуре денежных потоков финансового счета представлены в таблице 2.

Таблица 2

Индексы структурных различий В.М. Рябцева в финансовом счете Казахстана*

Сектор экономики	2009-2010гг.		2010-2011гг.	
	чистого приобретения финансовых активов	чистого принятия финансовых обязательств	чистого приобретения финансовых активов	чистого принятия финансовых обязательств
ОМ	0,955	0,893	0,962	0,783
ВЭ	0,886	1,072	0,619	1,052
в том числе по секторам экономики:				
НФК	0,854	0,796	0,404	0,752
ФК	0,725	0,861	0,975	1,372
ОГУ	0,987	0,351	0,059	0,557
НКООДХ	0,012	0,826	0,013	1,206
ДХ	0,315	0,737	0,179	0,166

*Примечание: Рассчитано на основе источника [3].

По сектору «остальной мир» в 2010 году по сравнению с 2009 годом значения индекса В.М. Рябцева (0,955 и 0,893) указывают на противоположный тип структур. В части изменения финансовых активов значительно сократилась доля приобретений ценных бумаг, кроме акций (на 350,8%) и увеличилась доля кредитов (на 408,8%). В части принятия чистых обязательств произошли следующие структурные сдвиги: уменьшилась доля по валюте и депозитам (на 107,7%), увеличилась доля по займам (на 20,9%).

По внутренней экономике в 2010 году по сравнению с 2009 годом индексы В.М. Рябцева составили 0,886 и 1,072 (таблица 2), указывающие на полный противоположный тип структур в двух частях баланса. В этот период времени значительно снизились доли приобретений валюты и депозитов (на 30,7%), кредитов (на 44%) и резко увеличилась доля приобретений акций (на 34%). В части принятых обязательств повысилась доля по акциям (на 40,5%) и ценным бумагам на 35,3%. В Концепции развития финансового сектора Республики Казахстан отмечено, что «в посткризисный период с начала 2010 года мировая экономика находится в состоянии крайней нестабильности» [4, стр.3]. По сектору «остальной мир» в 2011 году по сравнению с 2010 годом значения индекса В.М. Рябцева, равные 0,962 и 0,783, подтверждают полную противоположность

структур. В качестве объяснений приведем сложившиеся структуры финансовых инструментов в каждой части баланса, на рисунке 1.

Финансовые активы: монетарное золото и специальные права заимствования, страховые технические резервы на графике не отражены по разным причинам:

- а) монетарное золото и специальные права заимствования ввиду малых долей;
- б) отечественная экономика Казахстана не взаимодействует с другими странами мира в области страховых технических резервов.

По сектору «остальной мир» в части изменения финансовых активов возникло значительное сокращение доли приобретения кредитов (на 391,5%) и других производных инструментов (на 25,5%), а также увеличение доли ценных бумаг (на 377,9%), акций (на 38,3%).

В части принятых чистых обязательств увеличилась доля по ценным бумагам на 65,4%, уменьшилась доля по акциям и другим формам участия в капитале (на 18,7%), снизилась доля другой дебиторской задолженности (на 17,8%).

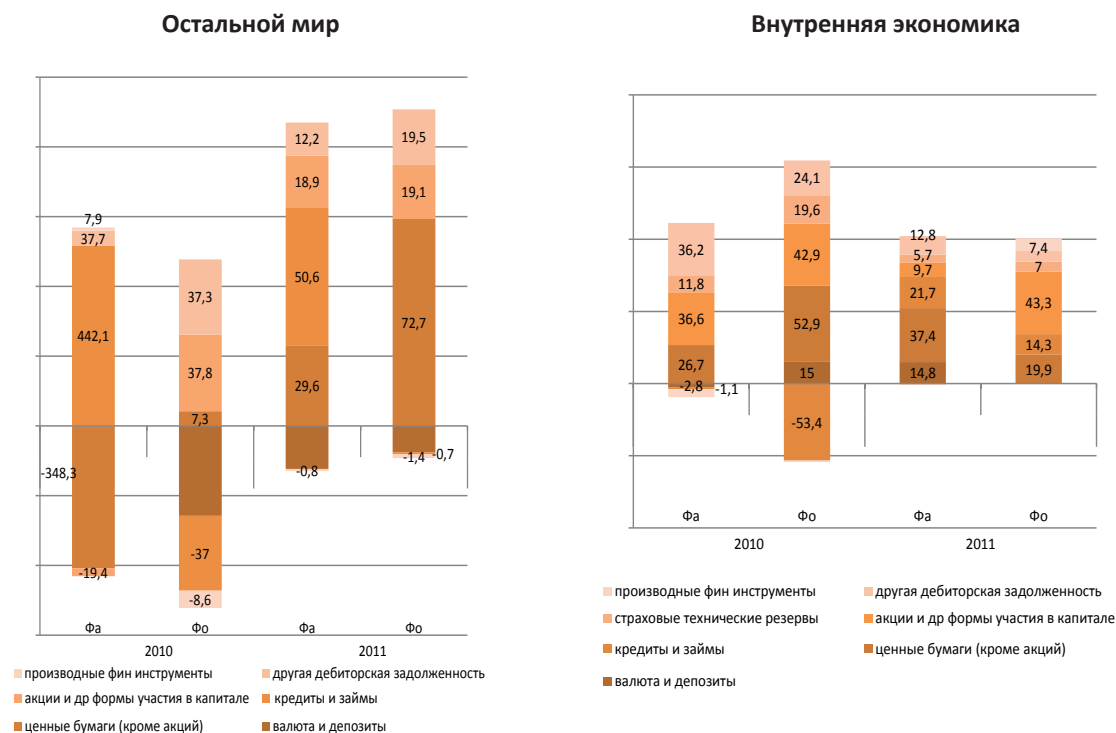
По внутренней экономике в 2011 году по сравнению с 2010 годом значения индекса В.М. Рябцева (0,619 и 1,052, таблица 2) свидетельствуют о весьма значительном уровне различий в части активов и полной противоположности структур

в части обязательств. В части приобретения финансовых активов произошло значительное снижение доли ценных бумаг, кроме акций (на 10,7%), увеличение доли кредитов (на 22,8%). В

части принятых обязательств снизились доли по ценным бумагам (на 33%), другой дебиторской задолженности (на 16,7%), увеличилась доля акций и в других форм участия в капитале до 43,3%.

Рисунок 1

Динамика структуры финансового счета Республики Казахстан в разрезе финансовых инструментов



Примечание:

Фа - финансовые активы.

Фо - финансовые обязательства.

По сектору «нефинансовые корпорации» в 2010 году по сравнению с 2009 годом значения коэффициента В.М. Рябцева (0,854 и 0,796, таблица 2) согласно шкале указывают на противоположный тип структур. В двух частях баланса произошло значительное снижение долей кредитов и займов (на 59,9% и 64,8%, рисунок 2 слева). Несмотря на высокие проценты банков по займам, нефинансовые корпорации заключали кредитные сделки на крупные суммы денег для становления и расширения своего бизнеса. Тем самым, банки увеличивали объемы кредитования реального сектора экономики. Кроме того, в активах нефинансовых предприятий резко увеличилась доля акций на 32,8%, прочей дебиторской задолженности (на 34,8%).

В 2011 году по сравнению с 2010 годом значения индекса В.М. Рябцева указывают на значительный уровень различий в части изменений активов и противоположный тип структур в части изменения обязательств. Существенно снизилась доля ценных бумаг в двух частях баланса (соответственно на 12,3% и 21,3%). Помимо этого,

в части активов резко увеличилась доля валюты и депозитов (на 26,1%). В обязательствах выросла доля займов на 57,2%, снизилась доля прочей дебиторской задолженности на 18,8%.

По сектору «финансовые корпорации» в 2010 году по сравнению с 2009 годом значения индекса В.М. Рябцева (0,725 и 0,861, таблица 2) свидетельствуют о противоположном типе структур. В части активов значительное влияние оказало снижение доли ценных бумаг, кроме акций (на 36,7%), прочей дебиторской задолженности (на 44,5%, рисунок 2 справа). Наряду со снижением резко увеличилась доля валюты и депозитов (на 73,9%). В части принятия финансовых обязательств уменьшилась доля по валюте и депозитам (на 73,9%) и страховым техническим резервам (на 41,6%). Повысилась доля прочей дебиторской задолженности (на 40,6%) и займов (на 105,3%).

Такая негативная для банков динамика роста долгов по займам обусловлена рядом причин:

а) в предкризисные годы в казахстанскую экономику неконтролируемым образом привлекались из-за рубежа внешние кредиты,

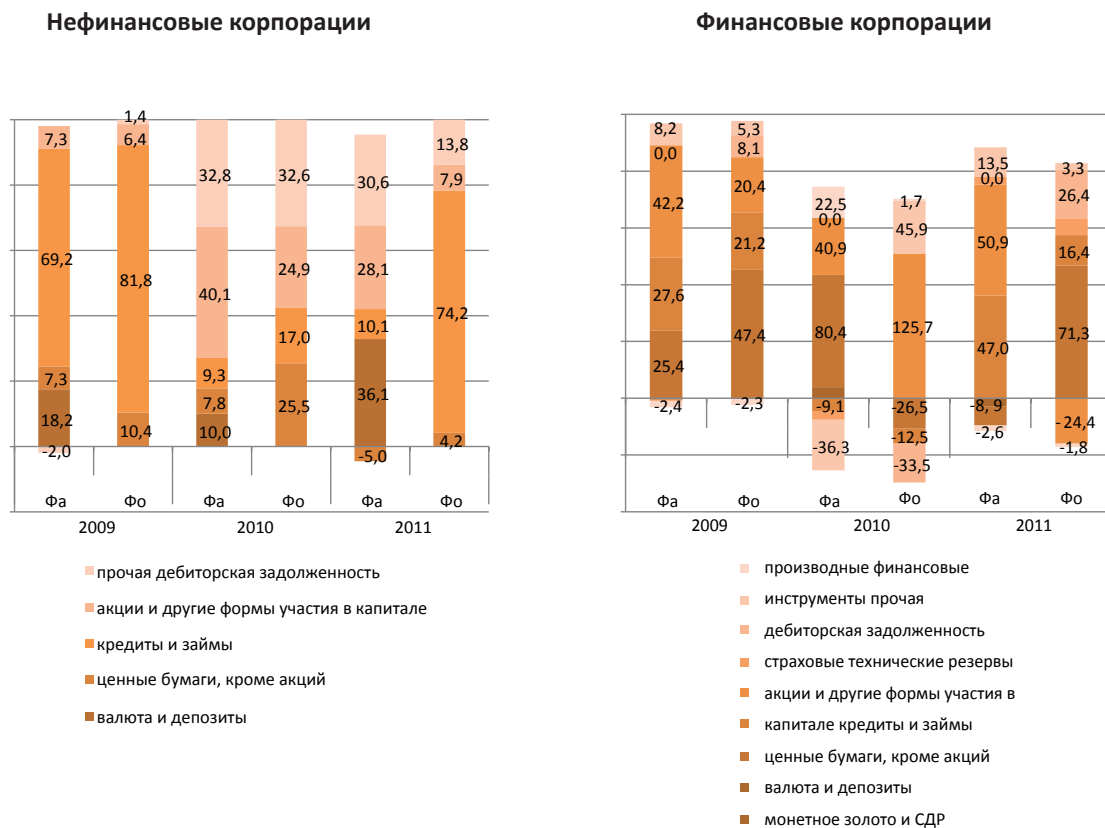
номинированные в свободно конвертируемой валюте. Валютные риски по кредиту полностью перенесены на заемщика;

б) в годы глобального финансового кризиса

высокие темпы роста объемов кредитования, высокая конкуренция, снизили требования банков к заемщикам и, высокий «аппетит» увеличили риски [5, стр.53].

Рисунок 2

Динамика структуры финансового счета в разрезе финансовых инструментов в секторах «нефинансовые корпорации» и «финансовые корпорации» Республики Казахстан



В 2011 году по сравнению с 2010 годом значения индекса В.М. Рябцева равны по этим двум частям баланса 0,975 и 1,372. Они указывают на полную противоположность структур (таблица 2). Держателем монетарного золота и специальных прав заимствования является Национальный Банк Республики Казахстан, входящий в сектор «финансовые корпорации». По ним нет финансовых обязательств.

В части активов баланса произошли структурные сдвиги. Значительно снизилась доля валюты и депозитов (на 89,3%, рисунок 2 справа). Резко увеличилась доля ценных бумаг, кроме акций (на 56,1%). В части принятия финансовых обязательств значительно уменьшилась доля обязательств по займам (на 150,1%), прочей дебиторской задолженности (на 39,6%). Повысилась доля обязательств по страховым техническим резервам до 26,4%), валюты, депозитов (на 97,8%).

По сектору «органы государственного управления» в 2010 году по сравнению с 2009 годом значения индекса В.М. Рябцева 0,987 и 0,351 указывают на полную противоположность структур

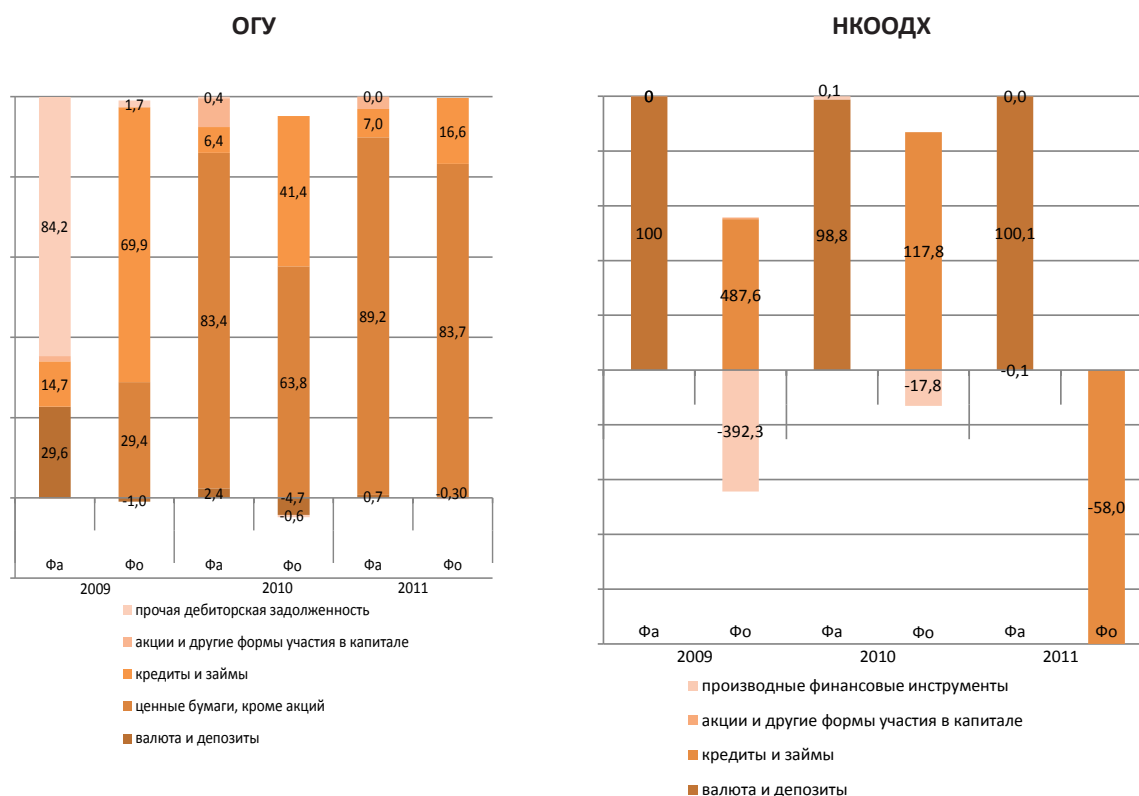
в части активов и значительный уровень различий в части обязательств (таблица 2). Исследование структур выявляет, что в части активов баланса значительно снизились доли прочей дебиторской задолженности (на 83,8%) и кредитов (на 28,5%) (рисунок 3 слева). Государственные органы приобретали кредиты в меньшем объеме, чем нефинансовые корпорации. В государственных органах существенно уменьшилась доля прочей дебиторской задолженности (на 83,8%). В то же время резко увеличились доли приобретенных ценных бумаг, кроме акций (на 83,5%), а также принятие обязательств по ним (на 34,4%). В 2011 году по сравнению с 2010 годом индекс В.М. Рябцева, равный 0,059 и 0,557, свидетельствует о весьма низком уровне различий в части приобретения активов и весьма значительном уровне различий в части приобретений финансовых обязательств. Такое состояние связано со снижением доли акций и других форм участия в капитале (на 4,1%). В то же время увеличились доли приобретенных ценных бумаг, кроме акций (на 5,8%). В части принятия обязательств повысилась доля прочей дебиторской задолженности (на 34,6%),

уменьшилась доля по займам на 24,8%. По сектору «некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства» в 2010 году по сравнению с 2009 годом значения индекса В.М. Рябцева (0,012 и 0,826) указывают на тождественный уровень

различий в части активов и на противоположный тип структур в части приобретения финансовых обязательств. В сравнении с другими секторами экономики, некоммерческие организации имеют ограниченный набор финансовых инструментов.

Рисунок 3

Динамика структуры финансового счета в разрезе финансовых инструментов в секторах «органы государственного управления» и «некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства» Республики Казахстан



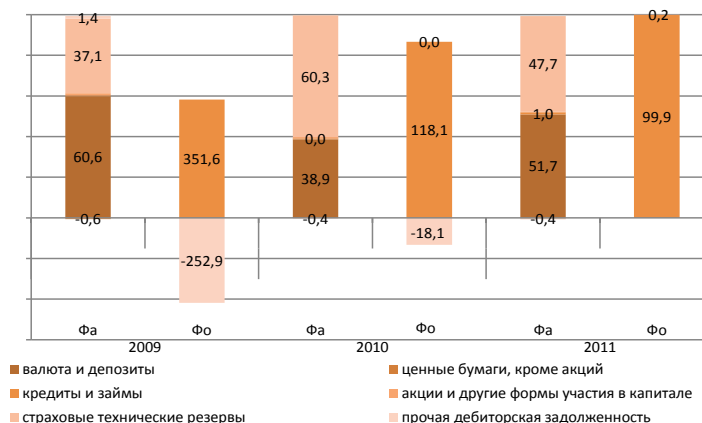
В части приобретения активов незначительно увеличилась доля прочей дебиторской задолженности (на 1,22%) и снизилась доля принятия валюты и депозитов на такую же величину (рисунок 3 справа). Некоммерческие организации редко приобретают кредиты. В части принятия финансовых обязательств наблюдался резкий рост доли прочей дебиторской задолженности (на 374,5%) и существенное снижение обязательств по займам (на 369,8%). В 2011 году по сравнению с 2010 годом значения индекса В.М. Рябцева 0,013 и 1,206 указывают на тождественный уровень структур в части активов и на противоположный тип структур в части обязательств. В части приобретения активов незначительно увеличилась доля прочей дебиторской задолженности (на 1,3%) и на столько же снизилась доля принятия валюты и депозитов. Также наблюдалось резкое снижение обязательств по займам (на 175,8%).

По сектору домашние хозяйства в 2010 году

по сравнению с 2009 годом индекс В.М. Рябцева, равный 0,315 и 0,737, указывает на значительный уровень различий и противоположный тип структур. Такие различия вызваны снижением приобретений валюты и депозитов (на -21,7%) и повышением страховых технических резервов (на 23,2%) (рисунок 4). В другой части баланса резко снизилась доля принятия обязательств по займам (на 233,5%) и повысилась доля прочей дебиторской задолженности (на 234,8%).

В 2011 году по сравнению с 2010 годом значения индекса В.М. Рябцева (0,179 и 0,166) указывают на существенный уровень различий. В этот период времени значительно увеличилась доля приобретений валют и депозитов (соответственно на 12,8%) и снизилась доля страховых технических резервов (на 12,6%). В части принятия финансовых обязательств снизилась доля по займам (на 18,2%) и увеличилась доля прочей дебиторской задолженности (на 18,3%).

Динамика структуры финансового счета в разрезе финансовых инструментов в секторе «домашние хозяйства» Республики Казахстан



Балансирующей статьей финансового счета служит показатель «чистое кредитование (+) или чистое заимствование (-)». Он показывает суммы,

полученные или выплаченные секторами экономики в результате проведения финансовых операций. Данные об этом показателе приведены в таблице 3.

Таблица 3

Динамика чистого кредитования, чистого заимствования в Республике Казахстан

млрд. тенге

	2009	2010	2011
Чистое кредитование (+), чистое заимствование (-), всего	-608,0	1 492,4	1 949,4
в том числе по секторам экономики			
НФК	-1 137,0	-498,6	-1 411,6
ФК	-144,8	421,4	1 008,2
ОГУ	-117,5	617,4	1 637,9
НКДООХ	-13,7	23,3	133,9
ДХ	777,6	928,8	581,0
ОМ	610,0	-1 492,4	-1 949,4

Примечание: Таблица разработана автором на основе источника [3].

В 2009 году Казахстан был дебитором, в связи с превышением финансовых обязательств над финансовыми активами по внутренней подтверждает силу влияния мирового финансового кризиса. Чистые долги Казахстана перед другими странами составило - 608 млрд. тенге. Положение сектора «остальной мир» по отношению к Казахстану в сравнении с внутренними операциями государства диаметрально противоположно. В 2009 году сектор «остальной мир» выступил явным кредитором. В 2010 и 2011 годах сумма долгов нерезидентов перед резидентами увеличилась. Сектор «остальной мир» оказался чистым заемщиком, а Казахстан выступил явным кредитором по отношению к нерезидентам.

Секторы внутренней экономики разделились на чистых кредиторов и чистых заемщиков. За все три года чистым кредитором является сектор «домашние хозяйства», чистым заемщиком - сектор «нефинансовые корпорации». В кризисном 2009 году чистыми заемщиками были и другие секторы внутренней экономики - это финансовые

экономике. Размеры отрицательного сальдо между финансовыми активами и обязательствами указывают на чистое заимствование, что убедительно корпорации, органы государственного управления, некоммерческие организации. В посткризисные годы (2010-2011) финансовое положение этих секторов поменялось. Они стали чистыми кредиторами. Изменения конечного финансового результата во многом раскрывается составом финансовых инструментов (таблица 4). Общая задолженность по Казахстану в 2009 году сложилась вследствие превышения задолженности по займам, акциям и другим формам участия в капитале, другой дебиторской задолженности и производным финансовым инструментам.

В посткризисный период (2010-2011 годы) образовался определенный финансовый резерв. Из него в 2010 году вследствие формирования чистого кредитования по кредитам, акциям и другим формам участия в капитале и другой дебиторской задолженности. В 2011 году в результате остатка

денег по ценным бумагам, акциям и другим формам участия в капитале, другой дебиторской задолженности. По валюте и депозитам в эти годы возникла недостача денежных средств. По ценным бумагам, кроме акций в 2010 году произошло чистое кредитование, а в 2011 году чистое заимствование, указывающее на долги нерезидентов перед резидентами, вследствие неразвитости фондового рынка в стране. По кредитам в 2010

году образовался остаток, а в 2011 году, наоборот чистые долги, в связи с тем, что у отечественных банков снизились возможности привлекать внешние кредитные ресурсы. Агрессивная кредитная политика большинства коммерческих банков в годы кризиса стала причиной возникновения проблем с погашением внешних обязательств страны. По производным финансовым инструментам были долги все три года.

Таблица 4

Динамика чистого кредитования (заимствования) по финансовым активам РК

млрд. тенге

	2009	2010	2011
Монетарное золото и СПЗ	-2,2	-80,2	-103,8
Валюта и депозиты	7,9	-477,6	-52,7
Ценные бумаги (кроме акций)	7,8	-211,2	2 258,5
Кредиты и займы	-547,7	1 263,2	-1 012,6
Акции и другие формы участия в капитале	-6,2	434,9	374,4
Другая дебиторская задолженность	-45,2	878,3	522,2
Производные финансовые инструменты	-2,7	-197,8	-36,6
Итого (чистое приобретение активов)	-608,0	1 609,5	1 949,4

Примечание: Таблица разработана автором на основе источника [3].

В посткризисный период происходит восстановление экономики, благодаря поддержке со стороны государства в виде вливаний в капитал банков. Такая поддержка помогла снизить банковские риски. В дальнейшем банковская система Казахстана должна решать проблемы рисков собственными внутренними силами без правительственного вмешательства. Большие суммы и доли задолженности по займам свидетельствуют о том, что не во всех финансовых корпорациях Казахстана хорошо поставлено управление финансовыми активами, риск-менеджмент.

Таким образом, предложенная и апробированная методика оценки структурных сдвигов в финансовом счете Казахстана за период

2009-2011 годов позволила получить следующие результаты:

1. Структурные сдвиги, происходившие в экономике страны, не имеют четкой направленности: вслед за ростом показателей в одном году происходит их падение в другом, а также рост доли секторов по одному финансовому активу сопровождается падением по другому активу.

2. Структурные сдвиги в секторах экономики носят негативный характер.

3. Обобщающие показатели структурных сдвигов охарактеризовали различия в структуре секторов экономики. Наиболее высокие индексы структурных различий наблюдаются в секторах: «финансовые корпорации» и «остальной мир».

Литература:

1. Иванов Ю.Н. Основы национального счетоводства / 2005, стр.480
2. Сивелькин В.А., Кузнецова В.Е. Статистический анализ структуры социально-экономических процессов и явлений: Учебное пособие / Оренбург: ГОУ ВПО ОГУ / 2002, стр.99
3. Статистический сборник Национальные счета Республики Казахстан 2008-2012 / Астана 2014, стр.99
4. Постановление Правления Национального Банка Республики Казахстан от 23 апреля 2014 года №68 «Об утверждении Правил применения мер раннего реагирования и методики определения факторов, влияющих на ухудшение финансового положения банка второго уровня»
5. Маркаров Т.В. Современное состояние банковской системы РК и перспективы ее развития / Вестник финансовой академии / Астана 2011 №1, стр.52-57

Резюме:

Рябцеваның В.М. көрсеткішінің көмегімен, ұсынылатын және мақұлданған зерттеу үлгісі - құрылымдық ілгерілеуді кешендік бағалау ретінде және басқарушылық шешімдерді қабылдау барысында макростатистикалық теңгерімде қолданылуы мүмкін.

Негізгі сөздер: экономика, сектор (бөлім), қаржылық есеп, құрылымдық ілгерілеу, көрсеткіш, бағалау шәкілі.

Рекомендуемая и апробированная модель исследования с помощью индекса В.М. Рябцева в макростатистическом балансе может быть использована в качестве комплексной оценки структурных сдвигов при принятии управленческих решений.

Ключевые слова: экономика, сектор, финансовый счет, структурные сдвиги, индекс, шкала оценки.

Recommended and tested research model using the index named after Riabtseva V.M. in macro statistical balance sheet can be used as a comprehensive tool to assess structural changes in management decisions.

Keywords: economy, sector, financial account, structural changes, index, rating scale.

Сведения об авторе:

Бельгибаева К.К. - к.э.н., доцент кафедры «Экономика» Нового Экономического Университета им. Т.Рыскулова (г.Алматы)

Эффективные международные практики статистического информирования общественности

Д. Кашкимбеков, С. Джумабаев

Президент Республики Казахстан Н.А. Назарбаев в послании народу Казахстана «Новое десятилетие - новый экономический подъем - новые возможности Казахстана» отметил, что одной из основных проблем экономики является обеспечение устойчивого экономического роста [1].

Одним из обязательных условий для эффективного управления процессами в экономике страны и обеспечения устойчивого экономического роста является постоянное и своевременное наличие объективной и достоверной информации.

Вместе с тем, для эффективности использования данной информации государству необходимо обеспечивать и максимальное широкое информирование общественности обо всех происходящих процессах в социально-экономическом развитии страны.

Итак, важнейшей задачей статистических ведомств является не только производство статистической информации, но и регулярное информирование общественности и органов управления о происходящих процессах в стране.

Общественная ценность статистики нуждается в самой широкой интерпретации. Общественную значимость имеет и то обстоятельство, что граждане демократического государства получают честную и

надежную информацию о ситуации в обществе.

Статистические ведомства выпускают публикации со статистическими данными как минимум по двум причинам.

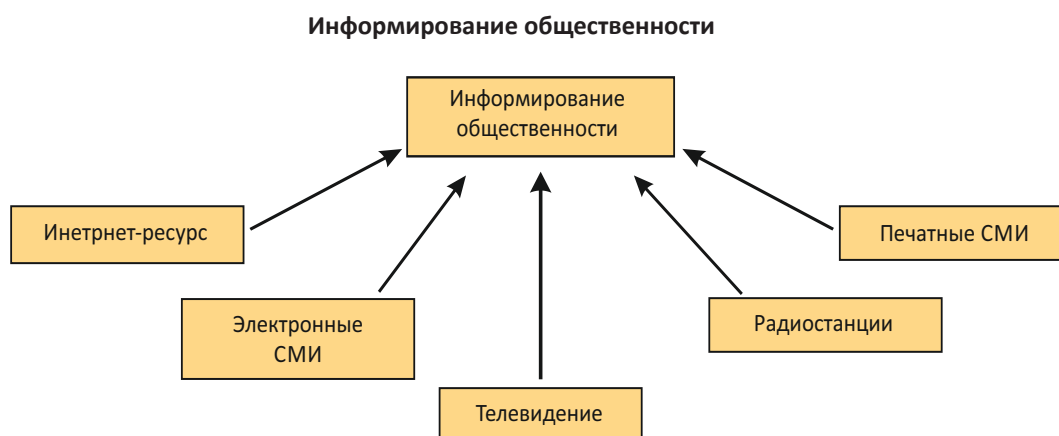
Во-первых, в обязанности всех статистических ведомств входит информирование широкой общественности данными о населении, обществе, экономике и культуре страны. Эта информация будет направлять граждан в их работе, поможет им растить детей, совершать покупки и принимать многие другие решения [2].

Во-вторых, статистическое ведомство должно продемонстрировать уместность его данных для правительства и общественности. Таким образом, оно может ожидать более активной поддержки своих программ со стороны общественности, а также улучшения отношений с респондентами и результативности своей работы.

Информирование общественности о статистических данных в Республике Казахстан осуществляется по следующим направлениям:

- интернет-ресурс
- электронные СМИ
- телевидение
- радиостанции
- печатные СМИ

Рисунок 1



Примечание: Составлено автором.

Большинство статистических ведомств полагаются в основном на два способа передачи информации об экономическом и социальном положении страны и ее граждан: Интернет и средства массовой информации.

Интернет стал важным инструментом для облегчения доступа к информации статистического ведомства. Все больше и больше простых граждан получают доступ к статистическим данным

непосредственно на веб-сайте статистического ведомства. Однако по-прежнему большинство граждан получают интересующую их статистическую информацию из средств массовой информации, и действительно СМИ остаются главным каналом связи между статистическими ведомствами и широкой общественностью.

Статистические ведомства должны всегда гарантировать конфиденциальность данных об

отдельных физических лицах или коммерческих предприятиях. Соответственно, статистические публикации не должны определять или иным образом раскрывать данные об отдельных лицах или коммерческих предприятиях [2].

При подготовке статистических публикаций необходимо учитывать положение или чувства определенных уязвимых групп общества. Информация об этих группах должна быть доступной, однако цель всегда должна состоять в информировании общественности. Статистические ведомства никогда не должны преследовать цель саморекламы за счет отдельных целевых групп.

Статистические ведомства отвечают за то, чтобы собираемые ими данные были полезными для общественности. Публикации стимулируют интерес людей к статистической информации и помогают

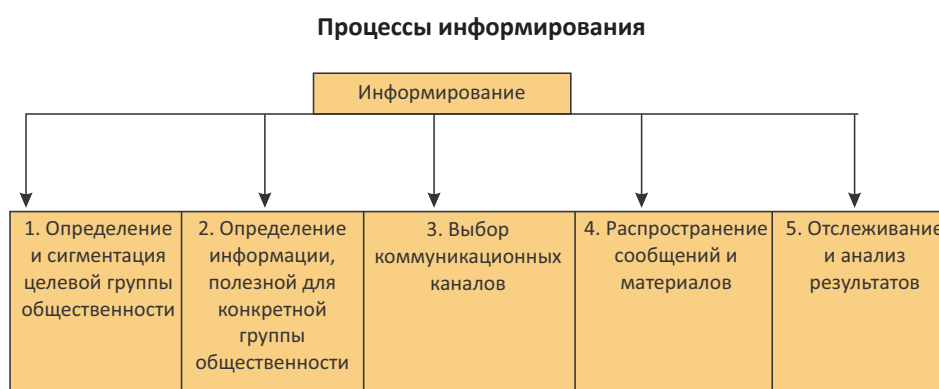
им понять, что значит информация для их жизни. После прочтения статистических публикаций люди должны почувствовать себя осведомленными и просвещенными, а не запутанными.

Основными задачами информирования общественности в Казахстане являются: [3]

- убеждение в необходимости участия в различных обследованиях, особенно в переписи населения;
- создание эффективных и доступных способов получения данных;
- предоставление статистической информации в понятной и доступной форме;
- создание объективного, достоверного и оперативного информационного поля.

Информирование включает в себя следующие процессы:

Рисунок 2



Примечание: Составлено автором.

К методам информирования общественности относятся:

- 1) проведение пресс-мероприятий;
- 2) поддержка собственного интернет-сайта;
- 3) подготовка и рассылка пресс-релизов в средства массовой информации;
- 4) выпуск собственных информационных материалов;
- 5) работа с различными информационными агентствами и службами;
- 6) распространение публикаций.

В целях определения путей совершенствования государственной статистики в Республике Казахстан рассмотрим опыт стран мира в организации, планировании и информировании официальной статистики.

Вопросы качества официальной статистики в целом решаются различными факторами. Многие национальные статистические организации (НСО) внедряют системы менеджмента качества.

Объектом систематических процессов качества в рамках НСО является постоянное улучшение официальной статистики и анализа в соответствии с потребностями пользователей, с тем, чтобы учреждение сохраняло целостность и постоянство.

Систематический процесс качества может быть охарактеризован следующими ключевыми словами:

- Ориентация на пользователя информации;

- Ориентация на процесс;
- Факты в виде документированных данных в качестве основы для улучшения;
- Участие всей организации;
- Лидерство и непрерывность.

Качество статистики означает, что она должна отвечать потребностям различных пользователей. Этот процесс связан, среди прочего с:

- Контролем качества во всех процессах;
- Определением и выработкой процесса улучшений, связанных со сбором, последующей обработкой и анализом данных процесса;
- Определением и разработкой улучшенного результата, связанного со сбором, последующей обработкой и анализом обратной связи с пользователями и клиентами;
- Показателями качества.

Данные немецкой официальной статистики пользуются репутацией высокой надежности как внутри страны, так и за рубежом. Кроме того, статистические управления по всеобщему признанию являются современными и удобными для клиентов власти [4].

Государственная статистика является составной частью информационной системы любого государства, это целая система, которая призвана обеспечить государственные органы, научно-исследовательские организации, общественные

объединения, население и средства массовой информации статистической информацией об экономическом и социальном положении государства на основе научных принципов организации сбора, анализа, обобщения, обработки и распространения этой информации.

Система сбора первичной информации действует во многих странах с развитой демократией (например, Германия, США, Голландия).

В этой связи проанализирован имеющийся передовой зарубежный опыт (стран европейского экономического сообщества (Словении, Норвегии, Литвы, Нидерландов, Чехии, Польши)), других зарубежных стран (Ирландии, Канады), учтены рекомендации Всемирного банка и Европейской Экономической комиссии ООН и Экономической и Социальной комиссии ООН Азии и Тихоокеанского региона по данному вопросу.

Кроме того, изучено действующее законодательство некоторых стран СНГ в области статистики (Российской Федерации, Республики Молдова). Необходимо отметить, что одной из лучших в мире считается организация государственной статистики в Канаде. Из стран Европы наиболее развитыми считаются статистические офисы Словении, Норвегии, Ирландии [4].

Рассматривая законодательство о статистике стран бывшего постсоветского пространства, то можно отметить законы о статистике Российской Федерации и Молдовы.

Закон Республики Молдова «Об официальной статистике» также основан на основополагающих принципах ООН. Как и европейские статистические законы, закон Молдовы предусматривает доступ органов статистики к административным данным. В частности, статья 11 предусматривает обязанность других органов официальной статистики (статистические отделы в составе отраслевых органов центрального и местного публичного управления, Национального банка Молдовы) обязаны бесплатно передавать центральному органу статистики по его требованию статистическую информацию, которой они располагают, с целью включения ее в серии статистических данных или публикаций.

А статистическая информация, согласно статье 3 закона - это информация социального, экономического, демографического, экологического характера, полученная в результате статистических обследований и/или на основе административных данных (информацию, представляемую налогоплательщиками, можно отнести к информации экономического характера). В частности, органы центрального и местного публичного управления, другие юридические лица, располагающие административными данными, обязаны бесплатно передавать органам официальной статистики требуемую первичную или обобщенную информацию. При этом, органы публичного управления, которые осуществляют сбор административных данных с целью выполнения

своих функций или ведут базы таких данных, обязаны согласовывать с центральным органом статистики объем и содержание этих данных (статьи 19 и 20 закона).

Закон определяет, какая информация может считаться конфиденциальной статистической информацией (например, индивидуальные данные, касающиеся отдельных физических или юридических лиц), а какая может распространяться (при этом определен порядок распространения информации), как может использоваться конфиденциальная информация и как обеспечивается доступ к ней и меры защиты (например, индивидуальные данные не могут являться доказательством в суде) [5].

Законодательство о статистике в Кыргызской Республики было переработано с учетом практического опыта, в результате чего в 2007 году был принят новый закон «О государственной статистике». Основные принципы были отражены в статье 5 как основные требования, предъявляемые к государственным органам, осуществляющим статистическую деятельность. Источником статистической информации, помимо прочих, являются также и административные данные, при этом административные данные, полученные государственными органами, представляются органам государственной статистики бесплатно. Закон определяет порядок планирования статистической деятельности, права и обязанности всех участников статистической деятельности, определен порядок доступа к информации и ее распространения. Отдельно разграничено право собственности на статистическую информацию. В законе определено, какая информация является конфиденциальной, как обеспечивается конфиденциальность статистической информации разработки законопроекта.

Согласно Закону Республики Казахстан «О государственной статистике» от 19 марта 2010г. №257 «Органы государственной статистики обеспечивают пользователям равные права на одновременный доступ к качественной официальной статистической информации и статистической методологии путем их размещения на Интернет-ресурсах органов государственной статистики» [6].

Вся статистическая информация, формируемая Комитетом в соответствии с Графиком распространения официальной статистической информации в объемах, предусмотренных Планом статистических работ, доступна для всех пользователей на официальном Интернет-ресурсе Комитета www.stat.gov.kz в разделе «Официальная статистическая информация», в том числе статистические публикации [7].

Все статистические публикации выпускаются на казахском и русском языках. В целях международного обмена информацией часть публикаций выпускается на английском языке. С учетом международного опыта проводится постоянная работа по совершенствованию структуры и содержания статистических публикаций,

улучшению дизайна и качества полиграфического исполнения.

Кроме того, для удобства пользователей на главной странице доступны последние данные по основным социально-экономическим показателям, новости и пресс-релизы Комитета. Кроме того, имеются ссылки на официальные аккаунты Комитета в социальных сетях (Facebook, Twitter, Youtube).

Ведется активная работа по запросам респондентов и пользователей статистической информации, в том числе СМИ, поступающим посредством рубрики «Вопрос-ответ» на сайте Комитета и официальной почты Комитета kazstat.rk@gmail.com (справочно: ежедневно поступает более 30 запросов).

В результате значительно увеличилось количество пользователей Интернет-ресурса Комитета. Так, число посещений Интернет-ресурса за 2015 год составило более 3 млн. посещений, что на 1,7 раза больше чем в 2014 году, и в 28,8 раза больше чем в 2009 году.

С 2015 года начал работу call-центр Комитета для приема звонков от пользователей и респондентов. Call-центр создан с целью установления тесных контактов с пользователями и респондентами и улучшения качества их обслуживания.

В целях изучения общественного мнения в части удовлетворенности официальной статистической информацией во втором полугодии 2015 года был проведен опрос пользователей. В опросе приняли участие 1687 респондентов. Из них 46,7% - представители государственных учреждений, 17,1% - бизнес-структур, 17,9% - учебных заведений, 18,3% - другие категории.

Большая часть пользователей, удовлетворена объемом публикуемой информации, так ответили 71,7% участников опроса [7]. Удельный вес пользователей, удовлетворенных формой представления информации, составил в 2015 году - 54,5%.

Наиболее удобным способом получения информации пользователи считают сайты органов статистики. При этом доля, ответивших таким образом, составила 61,9% опрошенных; по электронной рассылке - 23,3%; на бумажном носителе - 14,4%. Используют Интернет-ресурс 85,2% опрошенных, что на 3,8 процентных пункта больше показателя 2014 года. Считают, что на сайте имеется необходимая информация - 84,2% участвовавших в опросе, что на 4,5 процентных пункта больше показателя 2014 года. 84,4% (82,2% в 2014 году), пользователей отметили высокий уровень доверия данным государственной статистики. Из них полностью доверяют данным - 60,6% (59,3% в 2014 году).

В целях дальнейшего совершенствования статистической деятельности Комитетом совместно со Всемирным банком реализуется проект «КАЗСТАТ: Проект по укреплению национальной статистической системы». К моменту завершения проекта Комитет

ожидает достичь следующих результатов в области взаимодействия с пользователями и распространения статистической информации:

- повысить удовлетворенность пользователей качеством статистических данных более 80%;
- обеспечить доступность статистической информации в соответствующих медиа-ресурсах;
- увеличить количество посещений пользователей официальной статистической информации на Интернет-ресурсе.

Всего в 2015 году для оказания консультационных услуг Комитетом было организовано 93 визита международных экспертов. Были организованы обучения для 438 сотрудников Комитета, территориальных органов статистики и центральных государственных органов. В целях приобретения новых навыков 197 сотрудников Комитета, подведомственной организации и территориальных органов статистики посетили статистические офисы стран Консорциума в рамках обучающих мероприятий за рубежом.

В 2015 году количество стран партнеров в проекте увеличилось до 9-ти. Сейчас можно с твердой уверенностью говорить о крепких партнерских отношениях, налаженных с статистическими офисами Франции, Италии, Дании, Турции, Австрии, Монголии, Голландии, Норвегии и Швеции.

Кроме того, осуществляется взаимодействие с такими организациями как Статистический отдел ООН, Экономическая и Социальная Комиссия ООН для стран Азии и Тихого океана, Евростат, Европейская экономическая комиссия ООН, Статкомитет СНГ, Евразийская экономическая комиссия, Всемирный банк, Международный Валютный фонд, Международная Организация труда, ЮНИСЕФ, ЮНФПА и т.д.

Одним из приоритетных направлений международного взаимодействия Комитета в долгосрочной перспективе является также Сотрудничество с Евразийской экономической комиссией (далее - ЕЭК). Сотрудники Комитета активно принимают участие в работе заседаний Консультативного комитета по статистике ЕЭК, подкомитетов и международных рабочих групп ЕЭК, включая видео-конференции, а также с 2013 года Комитет на регулярной основе предоставляет форматы статистических данных различной периодичности в ЕЭК.

Одним из перспективных направлений сотрудничества Комитета также является сотрудничество с Центром Статистических, Экономических и Социальных Исследований и Профессиональной Подготовки для Исламских стран Организации исламского сотрудничества (далее - СЕСРИК). Сотрудники Комитета получают практические знания на обучающих курсах, встречах и семинарах СЕСРИК по различным отраслям статистики.

В августе текущего года в г. Астана был проведен учебный курс СЕСРИК на тему: «Профессиональные навыки для официальных статистиков: эффективные

методы устного общения» с участием эксперта Статистического офиса Республики Азербайджан.

В целом, в 2015 году 60 сотрудников Комитета приняли участие в международных мероприятиях по различным отраслям статистики за рубежом, включая такие важные как 46-ая сессия Статистической комиссии ООН в г. Нью-Йорк, 4-ая сессия Комитета по статистике ЭСКАТО, 5-ая сессия Статкомиссии ОИС и другие.

Таким образом, Комитетом осуществляется постоянная работа по укреплению статистической системы, расширению связей с зарубежными партнерами и дальнейшей интеграции в международное сообщество. Главной целью этой

работы является совершенствование основных элементов статистической инфраструктуры.

В целях дальнейшего повышения информированности общества необходимо удовлетворять потребность пользователей в получении качественной статистической информации. Постоянное увеличение числа пользователей статистической информации говорит о растущем интересе и доверии с их стороны к официальной статистике. Статистические ведомства должны прилагать все усилия и стремиться к совершенствованию своей деятельности, повышению качества статистической продукции и услуг.

Литература:

1. Послание Президента народу Казахстана «Новое десятилетие - Новый экономический подъем - Новые возможности Казахстана от 29 января 2010 года
2. Система планирования государственной статистики в Республике Казахстан: проблемы и пути совершенствования / Статистический отчет / 2011
3. Вишниченко В.Г. Информационная работа в Республике Казахстан: опыт, проблемы, пути совершенствования / Вестник КарГУ / Караганда 2012
4. Иванов Ю. Применение международных стандартов в статистике / Вопросы статистики 2010 №3, стр.69-81
5. Шокаманов Ю.К. Дальнейшее развитие государственной статистики Казахстана в соответствии с международными стандартами: новые отрасли статистики / Экономика и статистика 2011 №2, стр.98-102
6. Информационная система ПАРАГРАФ <http://online.zakon.kz>
7. Официальный сайт Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан www.stat.gov.kz
8. Шокаманов Ю.К. Состояние и перспективы развития статистики Казахстана / Экономика и статистика 2008 №3(64)

Резюме:

Экономиканың тиімді процесін бақылау үшін алғышарттардың бірі және тұрақты экономикалық өсуді қамтамасыз ету үшін объективті және сенімді ақпарат үздіксіз және уақтылы болуы болып табылады. Қазақстан Республикасының статистикалық жүйесін мақалада сипаттайды, халықаралық тиімді тәжірибені талдау хабардарлық. Жұртшылықты хабардар міндеттері мен әдістері қарады.

Негізгі сөздер: жұртшылықты хабардар ету, басылым, жүйелі сапасы процесі, заң.

Одним из обязательных условий для эффективного управления процессами в экономике страны и обеспечения устойчивого экономического роста является постоянное и своевременное наличие объективной и достоверной информации. В статье рассмотрена система статистического информирования в Республике Казахстан, проведен анализ эффективных международных практик. Рассмотрены задачи и методы информирования общественности.

Ключевые слова: информирование общественности, публикации, систематический процесс качества, закон.

One of the prerequisites for an effective process control in the economy and to ensure sustainable economic growth is the continuous and timely availability of objective and reliable information. The article describes the statistical system awareness in the Republic of Kazakhstan, the analysis of effective international practices. The tasks and methods of informing the public are considered.

Keywords: public awareness, publication, systematic quality process, law.

Сведения об авторах:

Кашкимбеков Д.Е. - магистрант 1-курса специальности «Статистика» Академии государственного управления при Президенте Республики Казахстан, эксперт Управления публикаций и распространения статистической информации Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан (г. Астана)

Джумабаев С.А. - к.ф.м.н., доцент кафедры «Управление экономикой» Академии государственного управления при Президенте Республики Казахстан (г. Астана)

К оценке вклада «умных» факторов в темпы экономического развития

С. Байзаков, А. Ойнаров, Л. Елеусиз

Большинство политиков в мире не понимают, что не будет никакого роста, никакой работы и никакого развития, если не будет науки.
Карлос Моедас
комиссар по исследованиям, науке
и инновациям Евросоюза Давос
январь 2016 года

Концепция предельной производительности факторов производства, предложенная представителем американской школы Дж.Б.Кларком (1847-1938) интересна тем, что в ней четко разделена граница между доходными методами соизмерения затрат и результатов типа А. Смита и затратными методами их измерения типа К. Маркса. В соответствии с его концепцией, подходы типа

А. Смита можно считать теоретической основой анализа макроэкономики в статике, а подходы типа К. Маркса, с учетом ленинской версии схемы расширенного воспроизводства теоретической основой анализа макроэкономической динамики*. Краткое описание концепции Дж. Кларка дано в нижеследующей врезке.

Врезка

Согласно этой врезке, судя по труду Дж. Б. Кларка «Распределение богатства» [«The Distribution of Wealth»] (1899), экономическая наука состоит из трех крупных блоков*:

а) Блок экономических законов, действующих в любых условиях. Сюда входят закон предельной полезности, по которому ценность благ определяется их предельной полезностью, закон специфической производительности, по которому основными факторами производства являются труд, капитал, земля и предпринимательство. Они, оказывают производительные услуги экономике предприятия. По этому закону ценность конкретного блага зависит не только от его предельной полезности, но и от издержек его производства. Суммарные издержки производства, в свою очередь, определяются издержками применения специфических факторов производства. Первый из этих законов был сформулирован основателями маржинализма, второй - еще раньше, представителями классической политической экономии, а вот третий закон убывающей производительности определен самим Дж. Б. Кларком, хотя отчасти и напоминает известный закон убывающей отдачи К. Маркса.

б) Блок анализа статике, которая помогает установить закономерности экономики и оценить условия ее равновесия. Статика - это ситуация в экономике, при которой ряд важнейших экономических переменных являются постоянными. К ним все чаще относятся численность населения, основной капитал, методы производства, форма организации производства, степень многообразия и утонченности потребностей людей.

в) Блок анализа макроэкономической динамики. В динамике все вышеперечисленные переменные изменяются по времени. Динамическую ситуацию можно охарактеризовать как нарушение равновесия и переход от одного равновесия к другому. В динамике появляется новая экономическая переменная - предпринимательская прибыль. В статике она всегда равна нулю, а доход предпринимателя сводится к заработной плате высококвалифицированного труда. Предпринимательская прибыль в динамике является вознаграждением за технические и организационные нововведения.

* Врезка из комментариев И.В.Розмаинского с сайта <http://ie.boom.ru/>.

Отсюда можно сделать вывод, что в концепции предельной производительности Дж. Б. Кларка раскрыта способность предельной полезности, как теория макроэкономического анализа в статике, и способность трудовой стоимости К. Маркса, как теория анализа макроэкономической динамики. А

его интерпретация функции технического прогресса в анализе макроэкономической динамики является очень близким к ленинскому варианту схемы воспроизводства.

Во-первых, это объясняется тем, что Дж. Б. Кларк выдвигает теорию распределения доходов на

* Пикетти Томас. Капитал в XXI веке /Томас Пикетти/ Ад Маргинем Пресс/ Москва 2015.

основе предельной производительности, которая имеет двойное измерение затрат и результатов труда и капитала, как в схеме воспроизводства К. Маркса. Во-вторых, он уточнил само понятие предельной полезности: под этим понятием он предлагает понимать сумму предельных полезностей способов его использования или «связку элементарных полезностей».

Для объяснения, что это такое, Дж. Б. Кларк приводит простой житейский пример, как формируется совокупная предельная полезность яхты. Ее первым элементом полезностей является предельная полезность дерева, из которого сделана яхта; кроме того, яхта - средство передвижения по воде; она позволяет человеку оставаться сухим; дает возможность плавать быстро за счет своих парусов; наконец, тем, кто в ней находится, он может «сообщать» чувство комфорта. Сумма всех перечисленных пяти «элементарных полезностей» яхты, есть ее совокупная предельная полезность. Отсюда ключевой вывод: сумма отклонений цен товаров и услуг по всем видам экономической деятельности от трудовой стоимости денег определяет качество национальной валюты и ее суммарную предельную полезность.

Данный подход имеет большое практическое значение. Дело в том, что для людей с разными доходами различные элементы данного блага будут иметь разное значение. Поэтому цены благ определяются предпочтениями ни отдельных покупателей, а предпочтениями их групп - бедных, богатых и т.д. Здесь Дж.Б.Кларк, отчетливо показывает работу принципа обратимости рыночных цен товаров и услуг со стоимостью денег. И, наоборот: стоимость денег формируется на базе рыночных цен товаров и услуг, а рыночные цены товаров и услуг раскладывается на стоимости специфических факторов производства по видам экономической деятельности.

В-третьих, новым является взгляд Дж. Б. Кларка на понятие производительного труда. Это объясняется тем, что пределы производительности определяются двухмерными методами анализа и его подход резко отличается от воззрений А. Смита и сторонников маржинализма. Так, по «парадоксу Кларка» производительным является всякий оплачиваемый труд. Это означает, что национальный доход представляет собой суммарный доход всех членов общества.

Он на конкретном и простом примере показывает, что если у некоего предпринимателя работает экономка (секретарша), труд которой он оплачивает. Тем самым, сумма полученной ею заработной платы входит в национальный доход. Далее можно предположить, что он на ней женился. Она продолжает для него делать ту же самую работу, но денег за нее уже не получает. Национальный доход, таким образом, сократился.

Этот «парадокс Кларка» играет важную роль в современной критике ВВП, как агрегированного показателя макроэкономики, который определяется за вычетом всех текущих материальных затрат на его производство. Но этот «парадокс Кларка» не найдет решения в рамках теории доходности капитала А.Смита, выраженный лишь деньгами.

Его решение связано с применением двухмерного измерения капитала и деньгами, и трудовом измерении. В конечном счете «парадокс Кларка» служит ключом для использования принципа обратимости денежной единицы и трудовой единиц, и на этой основе определению вклада на темпы экономического роста.

Концепция предельной производительности Дж. Б. Кларка является основным вкладом в экономическую науку в целом. Вывод, который Т.Пикетти сделал более ста лет позже Дж. Кларка, сумел воспользоваться преимуществом предельной производительности капитала для оценки эффективности переноса производства с богатых стран в бедные страны. И сделать ключевой вывод, что «бедные страны догоняют богатые тогда, когда им удастся достичь того же уровня технологического развития, навыков и образования, а не тогда, когда они становятся их собственностью*»

Одновременно Дж.Б.Кларк сделал смелый шаг в сторону согласования теории предельной полезности с теорией трудовой стоимости, так как в его концепции вознаграждение каждого фактора определяется отношением прироста физического объема продукции к приросту затрат этого же фактора. Например, если рассмотреть случай с двумя факторами, то доход владельца «первого» фактора равен величине данного предельного продукта. Доход же владельца «второго» фактора можно определить как разность между общим продуктом и предельным продуктом «первого» фактора.

Дж.Б.Кларк, в своем анализе макроэкономической динамики оригинален еще тем, что он процесс создания стоимости связывает не тремя, а с четырьмя факторами. Сюда входят три основных фактора производства, труд, капитал и земля плюс фактор регулирующего инструмента развития самой рыночной экономики. Сила регуляторного воздействия этого фактора такова, что под его влиянием нарушается равновесие базового периода, и динамическая система макроэкономики приобретает новое состояние равновесия. По меткому выражению Дж. Кларка, это есть сила общественного прогресса, состоящий из объединенных сил научно-технологического потенциала и организаторской способности лиц, принимающих решения.

В итоге в анализе макроэкономической динамики, под влиянием общественного прогресса, появляется новая экономическая переменная - добавочная прибыль, как в ленинском варианте

* Из выступления комиссара по исследованиям, науке и инновациям Евросоюза Карлоса Моедаса (Португалия), 16 января 2016 года, Давос.

схемы расширенного воспроизводства, которая определяется не трудом, не капиталом, не землей, а умением лица, принимающего управленческое решение и интеллектуальной мощи его инструмента управления экономикой. Этот синергический эффект, который связывается с общественным прогрессом, есть вклад научно-технологического потенциала страны.

В анализе экономики в статике добавочной прибыли нет, так как доход лиц, принимающих решения, при прочих условиях, сводится к заработной плате высококвалифицированного труда. Добавочная прибыль в динамике является вознаграждением за технические, технологические и организационные инновационные нововведения.

В этом плане заслуга Дж.Б.Кларка, со своей теорией предельной производительности, состоит в раскрытии необходимых звеньев на пути развития от экономической теории А.Смита до схемы воспроизводства К.Маркса. Оригинальность его концепции еще состоит в том, что в его модели анализа макроэкономической динамики, вслед за ленинской версией схемы расширенного воспроизводства нашлось место и на оценку вклада научно-технологического потенциала.

То есть его теоретический подход интересен с позиции включения «умного» фактора управления, состоящего из союза управленческих кадров со своими интеллектуальными инструментами экономического управления. Однако, вклад

Дж.Кларка в экономическую науку завершается, хотя он прочно занял в ней свое место.

Вместе с тем, он свой закон предельной производительности ставит в зависимости от односторонней теорией предельной полезности, как основной принцип экономического развития. У него отсутствует опора на науку и человеческий интеллект, как основным движущим силам, как ключевой фактор социально-экономического развития страны. Следует отметить, что В.И.Ленин, наоборот, настаивал на научно-технологическом потенциале, который становится фактором непрерывного роста производительности труда на основе последовательного вложения на развитие человека и инвестиций в основной капитал.

Так, за рамками теории предельной производительности Дж.Кларка, первостепенной задачей остается согласование теории предельной полезности и теории трудовой стоимости. Безусловно, в их согласовании первостепенную роль сыграет умение оценить вклада научно-технологического потенциала страны.

Ныне многие экономисты любят говорить о новой научно-технологической революции, но никто из них не берет на себе ответственность за оценку эффекта от этого «умного» фактора экономического управления. В этой связи, нельзя не согласиться, с

комиссаром по исследованиям, науке и инновациям Евросоюза Карлосом Моедасом из Португалии о том, что «большинство политиков в мире не понимают, что не будет никакого роста, никакой работы и никакого развития, если не будет науки»^{*}.

Один из приемлемых вариантов согласования теории предельной полезности и теории трудовой стоимости в свое время теоретически обосновал еще А.Маршалл. Главный его вывод - неправильно отдавать предпочтение в процессе формирования рыночной цены либо предложению производителей товаров и услуг, как у К.Маркса, либо спросу на них у потребителей, как у А.Смита, видеть основу стоимости и рыночных цен только в затратах или полезности: «Мы могли бы с равным основанием спорить о том, регулируется ли стоимость полезностью или издержками производства, как и о том, разрезает ли кусок бумаги верхнее или нижнее лезвие ножниц» - была его любимая цитата.

Вслед за А.Маршаллом, большинство экономистов считали, что синтез трудовой теории стоимости и теории предельной полезности возможен. По мнению одних эти две концепции не противостоят друг другу, они вполне совместимы, что продемонстрировали не только А.Маршалл, но и наш современник Поль Самуэльсон.

На наш взгляд, на правильном пути находятся те, которые считают, что нужна единая наука, но с плюралистической основой (А.В.Сидорович и др.). Они правильно считают, что трудовая теория стоимости и теория предельной полезности являются двумя вариантами толкования реально существующих экономических отношений.

Действительно, на базе решения сопряженных задач эффективного управления ограниченными производственными ресурсами можно построить межотраслевой баланс использования трудовых ресурсов по видам экономической деятельности, и наоборот. В целом, принцип обратимости позволяет перевести показатели межотраслевого баланса в их форме денежного измерения, в их форму трудового измерения.

Тем самым принцип обратимости, позволяющий осуществить кругооборот денежных и трудовых единиц, позволяет совместить концепцию теории предельной полезности, необходимую для оценки денежных потоков и концепцию теории трудовой стоимости, необходимую для оценки товарных потоков.

Следовательно, обновление моделей сбалансированного экономического роста возможно путем согласования трудовой теории стоимости К. Маркса и теории предельной полезности. В этом случае создается теоретико-методологическая основа для обновления моделей оценки регуляторных воздействий на экономическое развитие любой страны мира.

А именно, принцип двойственности реализует

^{*} Из выступления комиссара по исследованиям, науке и инновациям Евросоюза Карлоса Моедаса (Португалия), 16 января 2016 года, Давос.

решение двух сопряженных, одновременно, симметричных задач экономического управления, которые служат основой принципа обратимости для перевода денежного измерения в трудовое измерение, и обратно, трудовое измерение в денежное.

Так, в основе принципа обратимости находится следующая система уравнений, описывающая взаимные зависимости между макроэкономическими и микроэкономическими показателями прямых и полных трудозатрат, отклонения между которыми представляются отклонениями цен товаров и услуг от их стоимостей:

по видам экономической деятельности -

$$T(i)Y(i)-t(i)X(i)=\pm\theta(i), \quad i=1,2,\dots,n.$$

В результате по национальной экономике в целом сумма цен всех товаров и услуг будет равной сумме их стоимостей:

$$\sum_t^n T(i)Y(i) = \sum_t^n t(i)X(i)$$

где $t(I) = \frac{L(I)}{X(I)}$ - время, затраченное людьми непосредственно, в расчете на один тенге, поступившем от реализации товаров и услуг по видам экономической деятельности, выраженное в часах, днях, месяцах, годах;

$T(i) = t(i)B$ - полное время, затраченное людьми на работу, в расчете на один тенге, поступивший от реализации товаров и услуг по видам экономической деятельности, выраженное в часах, днях, месяцах, годах;

$tX=L$ - национальный фонд рабочего времени, рассчитанный по выпуску товаров и услуг (X), определенному по межотраслевой модели баланса времени работавших людей, выраженный в человеко - часах в год, человеко - днях в год, человеко - месяцах в год, человек в год;

$TY=L$ - национальный фонд рабочего времени, определенный по объему конечного продукта (Y) по межотраслевой модели баланса времени работавших людей, выраженный в человеко - часах в год, человеко - днях в год, человеко - месяцах в год, человек в год;

$T_i Y_i - t_i X_i = \theta_{ij}$ - разница между затратами рабочего времени, определенными по объему конечного продукта по каждому виду экономической деятельности (Y), и затратами рабочего времени, определенными по выпуску товаров и услуг (X), выраженная в человеко - часах в год, человеко - днях в год, человеко - месяцах в год, человек в год по тому же виду экономической деятельности;

$B = (E - A)^{-1}$ - обратная матрица полных затрат национальной экономики, определенная по

межотраслевой модели в денежном выражении, здесь A - технологическая матрица национальной экономики по видам экономической деятельности, а E - матрица специальных алгебраических единиц.

Итоговым результатом анализа регулирующего воздействия инструментов работы на развитие национальной экономики является, во-первых, взаимная обратимость капитала в форме товара, в его форму денег, и обратно:

$$c = \frac{t}{T} = \frac{t}{T} \quad (A)$$

Во-вторых, разница между предельными темпами роста капитала в форме денег в макроэкономике и капитала в форме товара в микроэкономике определяется по формуле:

$$\frac{\dot{c}}{c} = \frac{\dot{Y}}{Y} = \frac{\dot{X}}{X} \quad (B)$$

Здесь обозначение $\frac{\dot{c}}{c}$ означает разницу между предельными темпами роста конечного продукта, как показателя капитала в форме денег - $\frac{\dot{Y}}{Y}$, и выпуска товаров и услуг, как показателя капитала в форме товара - $\frac{\dot{X}}{X}$. Ее можно назвать предельным коэффициентом научно-технологических изменений, так как она появилась, как манна небесная с потолка, при строгом равенстве рабочего времени и капитала, которое затрачено на создание конечного продукта (Y) в макроэкономике и выпуска товаров и услуг (X) в микроэкономике.

В связи с равенством рабочего времени, которое затрачено на создание конечного продукта (Y) и выпуска товаров и услуг (X), величина $\frac{\dot{c}}{c}$ является чистым вкладом научно-технологического прогресса, определенного разницей между предельной производительностью труда по конечному продукту и предельной производительностью труда по выпуску товаров и услуг.

Этот результат происходит изнутри экономической системы самой страны, что подтверждается результатами решения межотраслевой модели развития. Это эффект научно-технологического потенциала страны, названный в книге Дж. Кларка, применительно к уровню микроэкономики предпринимательской прибыли, а в схеме расширенного воспроизводства с учетом научно-технического прогресса В.И.Ленина - добавочной прибылью, применительно макроэкономике.

На самом деле это есть результат четвертого, но основного фактора развития производительных сил страны, известный в мировой литературе единым названием научно-технологический потенциал страны. Именно его величина определяет уровень развития производительных сил каждой страны.

Здесь совершенно прав Дж.Кларк в том, что без этого четвертого фактора предпринимательская прибыль равна нулю. Она появляется только при развитии научно - технологическом страны. И в развитии его институтов. Оценка его уровня развития обнаруживается скоростью движения макроэкономической динамики, а в статике - ее нет.

По мнению Дж.Кларка, как выше указывалось, только в динамике появляется новая экономическая переменная - предпринимательская прибыль. В статике она всегда равна нулю, а доход предпринимателя сводится к заработной плате высококвалифицированного труда. предпринимательская прибыль в динамике является вознаграждением за технические и организационные нововведения.

С помощью выше приведенной формулы (В) можно объяснить любую инновационную инициативу, которая связана с научно-технологическими изменениями, и оценить ее вклад количественно. Разумеется, не всегда научно-технологический потенциал является прогрессивным. То есть не всякое вложения на развитие труда и капитала, не всякое инвестирование становится прогрессивным и обеспечивает предпринимательскую прибыль. Она в большинстве случаев оказывается отрицательным. Именно в этих случаях очень важным является правильная оценка предпринимательской прибыли и эффекта от научно-технологического потенциала страны в целом.

Если этот вклад научно-технологического потенциала страны раньше оценивался абстрактно, «масштабом» производства или остатком Солоу, то теперь появляется возможность оценить его содержательно: ценою фактически затраченного на производство рабочим временем, производительностью труда и капитала, коэффициентом научно-технологического потенциала. К тому же каждый предприниматель может провести такой же расчет по каждому виду своей экономической деятельности и оценить свою предпринимательскую прибыль.

Теперь принцип обратимости показателей и финансового сектора, и реального сектора экономики позволяет перевести любую из двойственных пар задач экономического управления на трудовой ее эквивалент, например, на базе данных отчетных межотраслевых балансов:

$$c \equiv \frac{t}{T} = \frac{Y}{X} \quad (B)$$

Именно уравнение (В) определяет научно - технологический потенциал страны и новые направления инновационного развития. В целом, теория предельной полезности, хотя успешно объясняет процесс формирования равновесных цен под воздействием спроса и предложения, всё же эта

теория не в состоянии объяснить закономерности таких макроэкономических явлений, как инфляция, девальвация, покупательная способность денег, обесценение резервной мировой валюты. То есть становится ясным, что в целом развитие экономической науки напрямую связано с поиском ответа на вопрос о природе стоимости труда, ценности товаров и услуг, и об источнике прибыли, в совокупности представляющих собой органичное единство.

В настоящем, путем анализа истории развития этих двух, на первый взгляд, диаметрально противоположных подходов, определяются принципы построения системы моделей их взаимного согласования. Этим путем реализовано намерение инициативной группы ученых, направленное на поиск адекватных к реальной действительности критериев выбора регулятивных инструментов, обеспечивающих устойчивости развития рыночной экономики.

В итоге появилась основание для научного обоснования той реалии, по которой определяется совместимость теории трудовой стоимости по К.Марксу и теории предельной полезности австрийской школы. Если в первой наиболее глубоко разработан научный аппарат обоснования стоимости в соответствии с трудовыми затратами, то второй ориентирует на рациональное использование основных факторов производства -- труда, капитала, земли и т.д., стимулируя их на предельную отдачу.

С одной стороны, когда речь идет о свободно воспроизводимых ресурсах, о массовом производстве, то основой цены выступает стоимость и теория стоимости дает исчерпывающие объяснения этого процесса. Эта теория в большой мере подходит для стратегического планирования, когда национальная экономика воспроизводится в расширенном масштабе. Так, в условиях Казахстана этот подход успешно применен при разработке стратегического плана «Казахстан-2050».

С другой стороны, в условиях реальной ограниченности ресурсов, когда разрабатываются годовые планы, тогда больше подходит теория предельной полезности. В этом случае только она способна объяснять особый порядок оценки цен товаров и услуг, с одной стороны, и цен национальных валют, с другой стороны. Модель их совместимости определяется решением системы уравнений, связанной со следующим равенством, которая является основой определения формулы (В):

$$t^*X = T^*Y, \quad (C)$$

где Y - номинальный ВВП, X - валовый выпуск, позволяющий оценить производительности затрат производственных ресурсов, t - прямая трудоемкость продукции, T - полная трудоемкость продукции.

Получается поставленный вопрос так, что ответ на непосредственно связан

с определением истинной стоимости денег. Прежде всего, это касается определения истинной стоимости резервной валюты, не имеет значение в золоте, в энергетической мощности, или в бумажных носителях.

Литература:

1. К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер Австрийская школа в политической экономии / Москва 1992
2. М. Блауг Экономическая мысль в ретроспективе / Москва Дело Лтд, 1994
3. В. Ельмеев К новой парадигме социально-экономического развития и познания общества. СПб. / 1999
4. В. Ельмеев Основы экономики науки / 1977
5. Т. Пикетти Капитал в XXI веке / Ад Маргинем Пресс / Москва 2015, стр.592

Резюме:

Мақалада нарық экономикасында жиі болатын диспропорциялық қайшылықтарды болдырмауға, оның күшін азайтуға жарамды объективті заңдылықтарды зерттеуге, олар арқылы экономикадағы теңдікті бағалайтын құрал жасауға арналған. Зерттеудің қортындысы бойынша нарық экономикасының тұрақтылығын бағалауға жарамды модель жасалды деп айтуға болады.

Негізі сөздер: капитал, табыстылық, ғылыми-технологиялық потенциал, заң, макроэкономика, теңсіздік, тепе - теңдік, тиімділік.

В данной статье исследованы альтернативные пути выявления и познания системы объективных законов, которые могли бы стать инструментами обнаружения диспропорций в экономике и оценки влияния регулирующих воздействий на развитие рыночной экономики. Разработана соответствующая модель анализа регулирующих воздействий на основе принципа взаимной обратимости капитала, в его форме денег и капитала в его форме товара.

Ключевые слова: капитал, доходность, научно-технологический потенциал, закон, макроэкономика, равновесие, эффект.

This paper researches alternative ways of identification and knowledge of the system of objective laws, which could become tools for detection of imbalances in the economy and assess the impact of the regulatory impacts on the development of a market economy. A corresponding model analysis of regulatory impacts on the basis of mutual convertibility of capital principle, in its form of money and capital in its commodity form.

Keywords: capital, profitability, scientific and technological potential, law, macroeconomics, balance, effect.

Сведения об авторах:

Байзаков С. - д.э.н., профессор, научный руководитель, АО «Институт экономических исследований» (г. Астана)
 Ойнаров А.Р. - к.т.н., Председатель правления АО «Казахстанский центр государственного и частного партнерства» (г. Астана)
 Елеусиз Л.Т. - к.э.н., преподаватель КазУЭФимТ (г. Астана)

Стратегический управленческий учет и системы производственного учета

В. Назарова

Учет процесса производства является основной составной частью стратегического управленческого учета. В ходе производственного процесса организация расходует находящиеся в ее распоряжении материальные, трудовые и финансовые ресурсы, т.е. осуществляет затраты, связанные с производством продукции, работ, услуг, превращает их в полезный продукт или изменяет свойства, формы продукта.

В современной экономической литературе часто отождествляются понятия «производственный» и «управленческий» учет. Однако это суждение неверно, так как исторически сложилось, что производственный учет - это предшественник управленческого учета. К производственному учету в современных условиях хозяйствования предъявляются большие требования, поскольку он призван следить за затратами производства, анализировать причины перерасхода по сравнению с предыдущими периодами, со сметами или прогнозами, а также выявлять возможные пути их снижения.

Основными объектами производственного учета являются:

- учет затрат по видам - показывает, какие группы затрат возникли на предприятии в процессе производства продукции;
- учет затрат по местам их возникновения - позволяет распределять их между отдельными подразделениями, в которых они возникли;
- учет затрат по носителям - предполагает определение всех затрат, связанных с производством единицы какой-либо конкретной продукции или с выполнением определенного заказа.

В современных условиях хозяйствования учет затрат превратился в инструмент контроля, анализа и управления не только процессами производства, но и стоимостью продукции, работ, услуг.

Методология учета затрат характеризуется, в основном, тем методом учета затрат на производство который применяется на конкретном предприятии.

Учет затрат и исчисление себестоимости продукции на современном этапе представляет собой комплекс мероприятий, определенная последовательность выполнения которых позволяет исчислить себестоимость продукции, работ, услуг.

Таким образом, метод учета затрат на производство выражается в определенной последовательности взаимосвязей, приемов и способов контроля и отражения затрат в документации, регистрах бухгалтерского учета и на основании созданной информации калькулирования себестоимости продукции. Исходя из этого определения, следует, что каждый метод

характеризуется определенной взаимностью элементов составляющих его.

При рассмотрении последовательности и особенностей учетной работы по формированию затрат в различных организациях, а также учитывая теорию и сложившуюся практику отечественного бухгалтерского учета, выявляется закономерность при изучении составляющих методов учета затрат на производство.

Основными элементами каждого метода учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции являются:

- классификация затрат;
- бухгалтерский учет затрат;
- калькулирование себестоимости продукции, работ, услуг.

Каждый из перечисленных элементов имеет свою экономическую сущность.

Исходя из всего вышеизложенного, можно сделать вывод, что только в рамках производственного учета можно рассчитать себестоимость единицы продукции, приходящейся на нее доход и уровень рентабельности. Но производственный учет - это не самоцель организации. Его информация необходима менеджерам для принятия оперативных производственных решений.

В целях реализации задач, стоящих перед экономикой Республики Казахстан к учету, который создает необходимое информационное обеспечение процессов интенсификации производства, предъявляются новые требования.

Теоретически обоснованные рекомендации по совершенствованию бухгалтерского учета реализуются сегодня по нескольким направлениям. Причем самым важным направлением является превращение бухгалтерского учета и его информации в мощное средство хозяйственного управления, в надежный инструмент экономических методов управления, поиска и мобилизации всех резервов повышения эффективности производства, ускорения темпов экономического развития.

Только соответствующая постановка и организация производственного учета на предприятии может решить данные задачи. Поэтому, прежде всего, необходимо уточнить экономическую сущность производственного учета, так как это основная информационная, контрольная и аналитическая части системы управления организацией, уяснить его роль и назначение в предприятии управленческих решений руководством организации в области производственно-хозяйственной деятельности.

Само понятие производственного учета не

является чем-то новым в отечественной учетной политике. Его используют многие специалисты, он описывается в ряде работ по бухгалтерскому учету. Однако нет четкого определения данного понятия. Многие авторы описывают систему производственного учета, трактуют его главные задачи и функции, но по-разному.

Исследуя теорию и практику производственного и стратегического управленческого учета, мы можем отметить, что в системе производственного учета находят отражение учет производственных затрат и калькулирование себестоимости продукции и конечной целью выступает формирование информации для правильной оценки доходов от производства. В системе же стратегического управленческого учета аккумулируется и классифицируется информация, которая необходима администрации организации для анализа и принятия управленческих решений, планирования, осуществления контроля и регулирования деятельности. Если проанализировать зарубежный опыт, то можно утверждать, что в книгах ряда известных за рубежом авторов, также существует разграничение понятий управленческого и производственного учета. Довольно подробно и широко данный вопрос, в частности, освещается в книге автора К. Друри.

Рассматривая различие между производственным и управленческим учетом, он отмечает, что «в системе производственного учета определяются производственные затраты для оценки стоимости материально-производственных запасов, что отвечает требованиям внешней отчетности, в то время как задачей управленческого учета является подготовка соответствующей финансовой информации для должностных лиц внутри организации, которая необходима им для принятия правильных решений» [10, стр. 27-28].

Следовательно, можно сделать заключение о том, что производственный учет - это прежде всего учет затрат и калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг), включая технико-экономическое планирование и комплексный анализ производственных затрат, тогда как управленческий учет обслуживает менеджеров и руководителей организации, представляя им информацию для принятия решений, планирования, контроля и регулирования деятельности.

В задачу производственного учета входит определение прямых производственных затрат (себестоимости продукции) для составления финансовых отчетов. Сведения бухгалтерского учета требуются для решения многих вопросов и поэтому необходимо создать действенную систему регистрации и классификации этой информации.

Существует множество схем классификации бухгалтерской информации и невозможно выделить какую-то одну в качестве эталонной, так как схема классификации зависит от назначения информации.

Классификация затрат ведется по различным признакам: экономической роли в процессе

производства (основные и накладные); способу включения в себестоимость продукции (прямые и косвенные); отношению к объему производства (переменные и постоянные).

Можно также выделить классификацию затрат в зависимости от решаемых управленческих задач: расчет себестоимости продукции и полученной прибыли - входящие и истекшие, производственные и периодические; принятие решений и планирование - затраты будущего периода, принимаемые и не принимаемые в расчет при оценках, безвозвратные (затраты истекшего периода), вмененные, приростные и предельные; контроль и регулирование - регулируемые и нерегулируемые.

Таким образом, направление, по которому ведется учет затрат на производство - это область деятельности, требующая обособленного целенаправленного учета затрат на производство. Примерами направлений учета затрат на производство являются калькуляции себестоимости продукции, т.е. в действительности все то, что вызывает у какого-то должностного лица необходимость оценить использованные ресурсы. Система учета затрат накапливает информацию о производственных затратах для двух основных действий: классифицирует их по определенным категориям, таким, как расходы на рабочую силу, стоимость материалов или накладные расходы (или по динамике затрат, например, переменные и постоянные затраты) и распределяет их по направлениям учета.

На современном этапе развития экономики в Республике Казахстан учет затрат превратился в инструмент контроля, анализа и управления не только процессами производства, но и стоимостью продукции, работ, услуг.

На организацию учета затрат в организациях значительное влияние оказывает целая группа факторов: вид деятельности организации, структура управления, организационно-правовая форма, технология производства, принятая в организации методология учета затрат.

Методология учета затрат характеризуется, в первую очередь, тем методом учета затрат на производство, который находит применение на конкретном предприятии.

Проблемы учета затрат и исчисления себестоимости продукции решались на протяжении нескольких веков. Совершенствование учета затрат происходило в системах различных общественно-экономических формаций.

На современном же этапе учета затрат определены методы, которые представляют собой комплекс мероприятий, последовательность выполнения которых позволяет, в конечном итоге, исчислить себестоимость продукции (работ, услуг).

Следовательно, можно утверждать, что метод учета затрат на производство выражается в определенной последовательности взаимосвязей, приемов и способов контроля и отражения затрат в

документации и регистрах бухгалтерского учета, и на основании созданной информации, производится калькулирование себестоимости продукции.

Из данного определения следует, что каждый метод характеризуется определенной взаимосвязью элементов, его составляющих.

Рассматривая последовательность и особенности учетной работы по формированию затрат в организациях различных отраслей экономики, а также, учитывая теорию и практику современного бухгалтерского учета, можно выявить законо-мерности составляющих (элементов) методов учета затрат на производство.

Основными для любого метода учета затрат на производство являются: классификация затрат; бухгалтерский учет затрат; калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг).

При этом каждый из перечисленных элементов не является только приемом или этапом учетной работы, а имеет свою экономическую сущность.

Большое значение в методологии учета затрат на производство имеет научно-обоснованная классификация затрат по определенным признакам, которая напрямую зависит от вида деятельности организации, структуры управления, технологических и других особенностей производства.

Вне зависимости от состава потребленных материальных, трудовых и других ресурсов, себестоимость произведенной продукции (работ, услуг) будет состоять из следующих компонентов:

1) стоимости сырья, материалов и других запасов, непосредственно входящих в себестоимость изготав-ливаемой продукции;

2) стоимости труда, непосредственно затрачиваемого на изготовление продукции (работ, услуг);

3) определенной доли затрат (накладных расходов), связанных с процессом производства, но которые можно непосредственно отнести на изделие только путем распределения, т.е. при помощи дополнительных расчетов и использования различных методов их включения в себестоимость конкретных видов продукции.

Перечисленные составные части себестоимости продукции, (работ, услуг) соответствуют задачам учета затрат на производство, предъявляемым к системе современного бухгалтерского учета.

В сложившихся условиях рыночных отношений изменились подходы к определению признаков классификации затрат в зависимости от их целевой установки.

Группировка затрат для целей определения себестоимости продукции связана с тем, какой вид себестоимости представляет значимость для управленческих решений. Процесс деления затрат на прямые и косвенные, основные и накладные лежит в основе нескольких учетных методов, предназначенных для калькулирования производственной себестоимости продукции (работ, услуг) [2, стр.83].

Вне зависимости от принятого в организации метода учета затрат на производство, в целях

упорядочения учета производственных затрат, планирования производственной деятельности, важное значение имеет учет затрат по статьям и элементам. Учет затрат по статьям и элементам дает возможность определить фактические затраты различных видов ресурсов, использовать эти данные при планировании и выявлении резервов снижения себестоимости.

Таким образом, на основании проведенного исследования можно сделать вывод о том, что классификация затрат является основой любого метода учета затрат на производство.

Перед учеными встал вопрос о разграничении методов учета затрат и методов калькулирования себестоимости.

Такие ученые как И.И.Поклад, А.Ш.Маргулис рассматривали методы учета затрат и методы калькулирования, как единое понятие (И.И. Поклад, А.Ш.Маргулис [8, стр.175, 192], а С.А.Щенков все методы учета затрат рекомендовал называть методами учета себестоимости [11, стр. 70-71].

Противоположное мнение высказали И.А.Басманов. Он считает, что калькулирование себестоимости продукции - отдельный этап производственного учета, и основу метода калькулирования составляют способы калькулирования себестоимости продукции [1 стр.33-34].

Мы в большей степени согласны с определением метода калькуляции себестоимости продукции, которое дали А.П.Михалкевич, И.Н.Белый: «Метод калькуляции - это совокупность способов и приемов, используемых для исчисления себестоимости конкретного вида продукции (всей и единицы)» [5, стр.58].

В процессе проводимого исследования нами установлено, что существенным недостатком современной методологии учета затрат является отсутствие единого подхода к определению метода затрат на производство и метода калькулирования как несовпадающих объектов исследования. В одних случаях при определении метода принимается во внимание принцип учета затрат на производство, в других - принципы калькулирования себестоимости продукции.

Исторически сложившееся понятие - «метод учета затрат и калькулирования себестоимости продукции» предполагает, что методы учета затрат и методы калькулирования это отдельные объекты для изучения и исследования.

Принимая во внимание, что метод калькулирования может предполагать различные способы калькулирования и последовательность учет-ной работы при воздействии на затраты, сформированные в системе методов учета, считаем, что классификация методов учета затрат и классификация методов калькулирования должны рассматриваться обособленно.

Один из методов познания, исследования изучаемых объектов или явлений - классификация, то есть разделение на классы (группы) на основе

определенных общих признаков объектов и закономерных связей между ними. Чем больше выделено признаков классификации, тем выше степень познания объектов. Классификация методов учета затрат по тому или иному признаку или по нескольким признакам одновременно имеет важное значение при определении экономической сущности метода.

В отечественной практике учет затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции с 1997 года строился на единой методологической основе в соответствии с положениями, рассмотренными в Казахстанском стандарте бухгалтерского учета 7 «Учет товарно-материальных запасов» и методических рекомендациях к нему [9], а с января 2009 года для крупного бизнеса МСФО/IAS 2 «Запасы» [4], а для субъектов среднего и малого предпринимательства НСФО [6].

В современной отечественной и зарубежной научной литературе имеют место классификации методов учета затрат по различным признакам. В большинстве работ выделяется несколько основных методов учета затрат: позаказный, попередельный, нормативный, реже стандарт-кост, директ-костинг и абзорпшн-костинг.

Позаказный метод учета затрат и калькулирования себестоимости продукции применяют как правило, на предприятиях с единичным типом организации производства, а также на мелкосерийных предприятиях, в строительстве и сфере услуг, на ремонтных работах. То есть он используется в тех производствах, где затраты материалов на технологические цели, основная заработная плата производственных рабочих и накладные расходы легко соотнести с выпуском конкретной продукции или выполнением каких-либо работ, услуг.

При данном методе объект учета затрат и объект калькулирования себестоимости совпадают, т.е. это отдельный производственный заказ. При использовании этого метода затраты разделяют на прямые и косвенные (цеховые) в разрезе статей калькуляции. В течение времени выполнения заказа все затраты учитываются в незавершенном производстве вплоть до окончания заказа, после чего исчисляется себестоимость заказа. Организация позаказного учета затрат может использоваться при условии, если можно выделить и индивидуализировать изготовление уникального или выполняемого по специальному заказу изделия или небольшой партии изделий. А также получить информацию не о средней, а об индивидуальной себестоимости единицы продукции (строительство, судостроение, турбостроение, полиграфия, производство мебели, выполнение НИР, конструкторских, ремонтных работ, оказание аудиторских и консультативных услуг и др.). При этом прямые затраты следует учитывать по установленной на предприятии номенклатуре затрат по отдельным заказам, а остальные затраты должны учитываться по

местам возникновения и включаться в себестоимость заказов в соответствии с установленной базой распределения.

Позаказному методу учета присущи следующие особенности:

- обобщение затрат по заказам;
- списание их за время изготовления заказа;
- ведение карточек учета заказов, а также необходимость распределения косвенных затрат между отдельными заказами.

Количество аналитических счетов должно соответствовать количеству заказов, размещенных на предприятии.

Попередельный метод используется в отраслях с серийным и поточным производством, когда одинаковые продукты проходят в определенной последовательности через все этапы производства (переделы). Объектом калькулирования является продукт каждого законченного передела, а объектом учета затрат - передел, т.е. часть технологического процесса, заканчивающегося получением готового полуфабриката, который может быть отправлен в следующий передел или реализован на сторону.

При попередельном методе учета затрат продукция каждого передела служит сырьем для следующего, в связи с чем существует необходимость исчисления себестоимости полуфабрикатов, полученных на каждом переделе.

При этом методе прямые затраты отражаются в текущем учете по переделам производства, даже если в одном переделе можно получить продукты разных видов. Основными особенностями данного метода учета затрат являются: обобщение затрат по переделам безотносительно к отдельным заказам, списание затрат за календарный период, сведение аналитического учета к синтетическому для каждого передела, простота и экономичность учета затрат.

Сводный учет затрат осуществляется одним из следующих вариантов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции:

- Бесполуфабрикатный - ведется без бухгалтерского перечисления себестоимости полуфабрикатов собственного производства при передаче их из одного структурного подразделения другому. Контроль движения полуфабрикатов осуществляется оперативно в натуральном выражении. Затраты на изготовление учитываются на статьях затрат. Добавленные затраты отражаются по каждому переделу, а стоимость сырья включается в себестоимость первого передела. Сводный учет затрат на производство единицы продукта определяется суммированием затрат переделов с учетом доли их участия в процессе производства;
- полуфабрикатный - учет ведется с перечислением себестоимости полуфабрикатов собственного производства при передаче их в следующий передел в системе бухгалтерского учета. Сводный учет затрат на производство определяется по выпуску продукта каждым переделом, причем одновременно калькулируются и продукт по организации в целом, и продукты по структурным подразделениям, которые передаются в следующий передел.

Однако в некоторых производствах (сельское хозяйство - растениеводство, животноводство) при изготовлении из одного и того же сырья нескольких продуктов выделяют основной продукт. Остальные рассматривают, как побочные, и оценивают их по стоимости, по установленным ценам. Стоимость оцененной побочной продукции вычитают из общей суммы затрат на производство, а оставшиеся затраты относят на себестоимость основного продукта.

В условиях массового производства однородной продукции возможно использование простой калькуляции. При серийном производстве составляется калькуляция с пересчетом изготовленных полуфабрикатов в условно готовые продукты с применением метода усреднения. При этом затраты, накопленные на счете 8110 «Основное производство», делятся на условные единицы готового продукта, произведенного в отчетном периоде. Применение условных единиц предполагает, что для производства единицы законченного продукта требуется одна условная единица основных материалов и одна условная единица добавленных затрат.

Этот метод позволяет пересчитать не полностью законченную обработкой продукцию в условно готовую, которая состоит из двух элементов: общего количества продукции, которая запущена в производство и обработана в отчетном периоде, и элемента, отражающего затраты, которые были произведены на незавершенное производство за тот же период.

Калькулирование затрат можно производить методами: ФИФО - обработка единиц продукции производится по мере поступления в обработку новых продуктов; усреднения - запасы единицы продукции на начало периода были начаты и закончены в пределах отчетного периода.

Нормативный метод учета затрат применяют в отраслях с массовым и серийным производством разнообразной и сложной продукции. Учет затрат осуществляется раздельно по нормам и отклонениям от норм, для того, чтобы можно было выявить их причины, место возникновения, виновных лиц, а также определить влияние этих отклонений на себестоимость продукции. Отклонения от норм, выявленные при нормативном методе, фиксируются в виде экономии или перерасхода.

При этом фактическую себестоимость продукции можно установить двумя способами. Если объектом учета затрат являются отдельные виды продукции, то отклонения от норм, а так же их изменения можно отнести на эти виды продукции прямым путем. Фактическую себестоимость этих видов продукции определяют путем прямого расчета по приведенной формуле.

Если объектом учета являются группы однородных видов продукции, то фактическую себестоимость каждого вида продукции устанавливают распределением отклонений от норм и изменений норм пропорционально нормативным затратам на производство отдельных видов продукции.

Нормативный метод учета производственных затрат призван выполнять две функции: обеспечить оперативный контроль за затратами на производство путем их учета по текущим нормам и отдельно - отклонений от норм и их изменений; обеспечить точное калькулирование себестоимости продукции.

Методология нормативного метода учета затрат разработана советскими учеными - экономистами. Внедрение нормативного метода в организациях с крупносерийным масштабным производством повлияло на повышение эффективности производства в целом, поэтому применение нормативного метода заслужило самые высокие оценки.

М.З.Пизенгольц считает, что нормативный метод учета затрат на производство является наиболее прогрессивным [7, стр. 18]. А.Ш.Маргулис выделяет в качестве самостоятельного простой метод учета затрат, который характерен для отраслей добывающей промышленности [3, стр. 195].

Исследования позволяют определить перечень отечественных методов учета затрат на производство в следующем составе: позаказный метод; попередельный метод (полуфабрикатный, бесполуфабрикатный); нормативный; простой.

Однако по нашему мнению, данная классификация не может предусматривать особенности методологии учета затрат, обусловленных технологией производства, тогда как технологический процесс производства продукции оказывает огромное влияние на определение объектов учета затрат, бухгалтерский учет, методы калькулирования себестоимости.

Поскольку основу нормативного метода составляет классификация затрат по отношению к прошлым затратам: нормируемые и ненормируемые, то применение указанного метода возможно практически при любой технологии производства в условиях как позаказного, так и попередельного методов.

Поэтому нельзя согласиться с классификацией нормативного, попередельного, позаказного методов в рамках одного признака, где нормативный метод противопоставляется не методу учета фактических затрат, а методам, обусловленным технологией производства (попередельному, позаказному), с которыми он может применяться параллельно, повышая их оперативность и действенность.

Литература:

1. Басманов И.А. Теоретические основы учета и калькулирования себестоимости промышленной продукции / Финансы / Москва 1965, стр.124
2. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: Пер. с англ. / Под ред. Н.Д. Эриашвили / ЮНИТИ / Москва 1998 стр.774
3. Маргулис А.Ш. Бухгалтерский учет в отраслях народного хозяйства / Финансы / Москва 1979, стр.195
Международный стандарт бухгалтерского учета (МСФО/IAS) 2 «Запасы» (с изменениями)
4. Михалкевич А.П., Белый И.Н. Калькуляция себестоимости продукции в АПК / «Мисанта» / Минск 1999, стр.199
5. Национальный стандарт финансовой отчетности №2 утвержденный Приказом Министра финансов Республики Казахстан №217 от 21 июня 2009
6. Пизенгольц М.З. О содержании управленческого учета / Бухгалтерский учет №19 2000
7. Поклад И. И., Маргулис А.Ш. Учет, калькулирование и анализ себестоимости промышленной продукции / Финансы / Москва 1969 стр.255
8. Стандарты бухгалтерского учета и методические рекомендации 1999 год / Стандарт бухгалтерского учета 7 «Учет товарно-материальных запасов» / Департамент методологии бухгалтерского учета и аудита Министерства финансов Республики Казахстан
9. Тайгашинова К.Т. Управленческий учет логистических издержек (управление товарно-материальными запасами) / Часть1 / Учебное пособие / Экономика / Алматы 2006, стр.208
10. Щенков С. А. Система счетов и бухгалтерский баланс предприятия / Финансы / Москва 1973, стр.255

Резюме:

Стратегиялық басқару есебінің мақсаты басқару нысандарына қажетті ақпарат дайындаудан тұрады. Басқару бірқатар функцияларды біріктіреді (олардың арасында ең маңыздысы жоспарлау, есеп, талдау, бақылау, ынталандыру), сол себептен оны ақпараттық қолдау да түрлі жоспарлы болуы қажет. Шаруашылық жүргізудің заманауи жағдайында шығындар есебі өндіріс үдерістерін бақылау, талдау және басқару құралына айналып қана қойған жоқ, сонымен қатар, өнім, жұмыс, қызмет құнына айналды. Шығындар есебінің әдіснамасы негізінен, нақты кәсіпорында қолданылатын өндіріс шығындарын есептеу әдісімен сипатталады. Заманауи кезеңде шығындар есебі және өнімнің өзіндік құнын есептеу өнім, жұмыс, қызметтің өзіндік құнын есептеуге мүмкіндік береді.

Негізгі сөздер: стратегиялық басқару есебі, өндірістік есеп, шығынның жиынтық есебі, ақпарат дайындау, басқару, калькуляция жасау, өзіндік құн.

Предназначение стратегического управленческого учета состоит в подготовке информации, пригодной для целей управления. Управление интегрирует ряд функций (важнейшими среди которых являются планирование, учет, анализ, контроль, мотивация), следовательно, такой же разноплановой должна быть и его информационная поддержка. В современных условиях хозяйствования учет затрат превратился в инструмент контроля, анализа и управления не только процессами производства, но и стоимостью продукции, работ, услуг. Методология учета затрат характеризуется, в основном, тем методом учета затрат на производство который применяется на конкретном предприятии. Учет затрат и исчисление себестоимости продукции на современном этапе представляет собой комплекс мероприятий, определенная последовательность выполнения которых позволяет исчислить себестоимость продукции, работ, услуг.

Ключевые слова: стратегический управленческий учет, производственный учет, сводный учет затрат, подготовка информации, управление, калькулирование, себестоимость.

The mission of strategic management accounting consists in preparation of information suitable for the purposes of management. Management integrates a number of functions (among which planning, the account, the analysis, control, motivation are the major), therefore, versatile also its information support has to be same. In modern conditions of managing the accounting of expenses turned into the instrument of control, the analysis and management not only production processes, but also cost of production, works, services. The methodology of the accounting of expenses is characterized, generally by that method of the accounting of costs of production which is applied at the concrete enterprise. The accounting of expenses and calculation of product cost at the present stage represents a complex of actions which certain sequence of performance allows to estimate product cost, works, services.

Keywords: strategic management accounting, production account, summary accounting of expenses, preparation of information, management, calculation, prime cost.

Сведения об авторе:

Назарова В.Л. - к.э.н., профессор, Алматинская академия экономики и статистики (г.Алматы)

К проблеме учета неопределенности в задачах управления сельскохозяйственным производством

Т. Кусаинов, Г. Мусина

В редких случаях данные о результатах и условиях хозяйственной деятельности, имевших место в прошлом, могут служить рациональной базой для формирования решений по управлению производством в будущем. Среди причин, порождающих сомнения в обоснованности непосредственного применения данных прошлых наблюдений для прогнозирования и принятия решений относительно будущего состояния объекта управления, следует выделить прежде всего такую фундаментальную особенность в развитии хозяйственных систем, как невозможность точного повторения в будущем событий, имевших место в прошлом (главным образом, из-за наличия трендов в условиях экономической деятельности, в динамике цен как продукцию, так и на используемые ресурсы, изменений в технологиях производства). Необходимо также иметь в виду ошибки измерения, недостаточную надежность источников информации. В растениеводстве, нередко имеются попытки использовать результаты экспериментов, проводившихся на Опытных станциях по применению тех или иных технологий, в экономических расчетах в условиях товарных сельскохозяйственных предприятий. Между тем, на опытных станциях уровень урожайности сельскохозяйственных культур, как правило, выше, чем в товарных хозяйствах. В этом нетрудно убедиться, сопоставив между собой данные исследовательских станций и хозяйствующих субъектов. Разница в урожайности одних и тех же культур весьма существенна: например, на опытных полях НПЦ ЗХ им. А.Бараева средняя урожайность пшеницы в 2006-2012 годы составляла от 9,7 до 23,6 ц/га в зависимости от технологии земледелия [1], в то время как в близлежащих товарных хозяйствах Шортандинского района Акмолинской области средняя урожайность культуры за тот же период не превышала 9,5 ц/га [2]. В земледельческих районах Павлодарской области урожайность пшеницы в 2001-2008 годы в среднем едва доходила до 7,6 ц/га [3]; в то же время средняя урожайность пшеницы на полях Павлодарского НИИ сельского хозяйства за тот же период составила от 9,5 до 11,7 ц/га по разным технологиям производства [4]. Причин такого несоответствия может быть много; немаловажное значение среди них имеют различия в условиях производства и уровне менеджмента.

По стоимостным показателям (выручка, себестоимость, доход) данные за ряд лет, как правило, несопоставимы по причине инфляции. Более того, игнорирование инфляции приводит к завышенной позитивной взаимной корреляции

между стоимостными показателями и ненадежности моделей для анализа и прогнозирования. Корректировка данных на инфляцию может быть проведена с использованием индекса потребительских цен. Далее, после очищения данных от инфляции необходимо провести анализ на наличие тренда в динамике показателей. Если таковой имеется, то необходимо построить новый ряд данных, скорректированных теперь уже с учетом тренда. Для этого, отклонения (с учетом знака) результата каждого наблюдения от тренда прибавляются к расчетной величине показателя по тренду в последний год наблюдений (или прогнозный год), и таким образом формируется база данных, которые, во-первых, очищены от инфляции, во-вторых, скорректированы на тренд. Помимо прочего, корректировка с учетом тренда нивелирует - по крайней мере, частично - влияние изменений в технологии производства сельскохозяйственных продукции (особенно в случаях, когда данные представлены за длительные промежутки времени) на динамику экономических показателей в сельском хозяйстве. В противном случае, игнорирование изменений в технологии также может служить причиной завышенной позитивной корреляции между показателями по разным продукциям. Кроме того, поправка на тренд позволяет учесть изменения в индивидуальных ценах - как на ресурсы, так и на продукцию - в разработке и принятии управленческих решений.

Таким образом, наличие даже полной базы данных об условиях и результатах хозяйственной деятельности в прошлом не является панацеей от ошибок в прогнозировании, анализе и формировании решений. Использование базы данных за прошлый период хозяйственной деятельности в изначальном виде неизменно приводит к ошибочным решениям. Необходима корректировка данных наблюдений с учетом изменений в хозяйственных условиях, наличия трендов в динамике производственно-экономических показателей.

Большинство задач прогнозирования и принятия решений включают в себя две и более переменных величин. И как следствие, возникает проблема оценки их стохастической зависимости. Считается, что две переменные стохастически независимы, если распределение вероятности одной из них не зависит от значения, принимаемого другой переменной. На практике, стохастическая независимость скорее исключение, чем правило. К примеру, в Северо-Казахстанской области корреляция между доходами от производства

пшеницы яровой и ячменя составляет 0,85; между доходами от пшеницы и овса - также очень высокая (0,87), между ячменем и овсом корреляция доходов практически функциональная и доходит до 0,95 (рассчитано по данным из [5]). Расчеты проводились с учетом инфляции. Поэтому анализ, в котором игнорируется указанная зависимость между переменными, имеет результатом серьезные ошибки в выводах. Данное обстоятельство приводит к необходимости оценки совместного распределения вероятности переменных, участвующих в анализе. Оценка совместного распределения вероятности зависимых переменных является достаточно сложной задачей. Тем не менее, существуют методы, позволяющие приближенно оценить такого рода распределения вероятности, в том числе метод, основанный на использовании данных за прошлые периоды в сочетании с субъективным подходом к оценке вероятности. Более или менее подробно они рассматриваются в работе [6, 7, 8]. Важно заметить, что оценка вероятности будущего состояния хозяйственной системы всегда носит субъективный характер: все вероятности субъективны, даже если они основаны на так называемых объективных данных [9].

Прямое использование данных за прошлый период (после их предварительной корректировки на инфляцию и тренд) для оценки распределения вероятности в плановый период оправдано тогда, когда каких-либо существенных изменений условий хозяйственной деятельности в будущем не ожидается. В других случаях, например, при изменении условий субсидирования производства сельскохозяйственной продукции или даже полной отмены субсидий, распределение вероятности дохода, рассчитанное по данным прошлого периода, уже не может непосредственно использоваться для анализа и принятия решений на будущий период. Некритическое использование данных прошлых наблюдений приводит к ошибочным выводам относительно будущего состояния хозяйственной системы.

При ощутимом для сельскохозяйственных предпринимателей изменении условий хозяйствования или же при наличии слишком короткой базы данных, возможна подгонка собранных данных за прошлый период к некоторому известному многомерному распределению. На практике, данный подход обычно предполагает использование многомерного нормального распределения, который характеризуется средними значениями переменных и ковариационной матрицей. Указанные статистики применяются в комбинации с данными прошлых наблюдений (выборкой из совместного распределения по нескольким продукциям) для стохастической оценки альтернативных решений.

Следует отметить, что для субъективной оценки распределения вероятности весьма удобно использование треугольного распределения. Особенность треугольного распределения

состоит в том, что оно может быть полностью определено с использованием всего лишь трех единиц данных: наименьшего a , наибольшего b и наиболее вероятного m значения переменной. Простота данного типа распределения имеет особые преимущества при отсутствии выборочных данных и, следовательно, распределение вероятности может быть оценено лишь субъективно (сельхозпредпринимателями или экспертами в области сельского хозяйства). Еще одно немаловажное преимущество треугольного распределения состоит в том, что механизм его оценки вполне понятен сельскохозяйственному предпринимателю и потому, скорее всего, будет заслуживать доверия с его стороны. Чрезвычайная полезность треугольного распределения для использования в моделировании неопределенности позволяет напомнить о том, что:

1) плотность вероятности распределения оценивается по формулам

$$f(x) = 2(x-a)/(b-a)(m-a), \quad x \leq m \quad \text{и}$$

$$f(x) = 2(b-x)/(b-a)(b-m), \quad x > m;$$

2) кумулятивное распределение оценивается по формулам $F(x) = (x-a)^2/(b-a)(m-a)$, $x \leq m$

$$\text{и } F(x) = 1 - (b-x)^2/(b-a)(b-m), \quad x > m;$$

3) первые два момента распределения (математическое ожидание и вариация) рассчитываются по формулам $E[x] = (a + b + m) / 3$ и

$$V[x] = \{(b-a)^2 + (m-a)(m-b)\} / 18.$$

Треугольное распределение вероятности может быть затем с пользой применено при имитации стохастических процессов, для интервальной оценки вероятности (на основе формулы кумулятивного распределения). Кроме того, математическое ожидание и вариация распределения могут служить основой для сравнительной оценки разных производств (видов продукции).

В товарном растениеводстве Северного Казахстана основную долю занимают крупные сельскохозяйственные формирования, созданные на базе прежних совхозов. На крупных предприятиях, как правило, ведется учет производственно-экономических показателей; накоплена достаточно большая база данных. Поэтому модели экономических процессов для анализа и прогнозирования целесообразно строить на основе расчетной базы данных, полученных путем корректировки соответствующих данных наблюдений за прошлый период и с учетом субъективных ожиданий относительно будущих результатов хозяйственной деятельности.

Излагаемые далее методические приемы и процедуры оценки распределения результативного хозяйственного показателя в целом по предприятию (с учетом взаимозависимости выпускаемых продукций) представляют собой дальнейшее развитие идей, изложенных в [6, 7, 8]. Обобщенная

схема оценки распределения состоит из следующих шагов (в качестве конечного показателя для оценки взят маржинальный доход):

1) первоначальные данные по маржинальному доходу из прошлых наблюдений корректируются на инфляцию и тренд;

2) присваиваются вероятности (в сумме равных единице) прошлым годам наблюдений, отражающих шанс проявления схожих условий в будущем;

3) на основе скорректированных данных рассчитываются средние и стандартные отклонения маржинального дохода по каждой продукции с учетом присвоенных уровней вероятности;

4) при помощи сельскохозяйственного предпринимателя или эксперта выводится экспертное распределение вероятности маржинального дохода отдельно по каждой продукции

(безотносительно к уровню других стохастически связанных переменных). Для экспертной оценки распределения целесообразно использовать треугольное распределение;

5) используя полученное экспертное распределение рассчитываются средняя и стандартное отклонение маржинального дохода по каждой продукции;

6) формируется новая, расчетная, база данных, которая имеет такие же средние и стандартные отклонения маржинального дохода по каждой продукции как на шаге 5, но с совместным распределением, присущим для данных на шаге 2. Расчетный маржинальный доход для продукции j в год i , то есть GM_{ij} , находится по формуле

$$GM_{ij} = E [GVs_j] + \{(GMh_{ij} - E [GMh_j]) / \sigma[GMh_j]\} \times \sigma[GMs_j], \quad (1)$$

где $E[GMs_j]$ - субъективный средний маржинальный доход по продукции J ; GMh_{ij} - скорректированный (по данным прошлых лет) маржинальный доход по продукции j в год i ; $E[GMh_j]$ - средний маржинальный доход (по скорректированным данным прошлых лет) по продукции J ; $\sigma[GMh_j]$ - стандартное отклонение маржинального дохода по продукции j (по скорректированным данным прошлых лет); $\sigma[GMs_j]$ - субъективное стандартное отклонение маржинального дохода по продукции j .

Реконструированная таким образом матрица данных имеет субъективно выведенные средние и стандартные отклонения; при этом сохраняются корреляция и другие стохастические взаимосвязи, присущие матрице исходных данных.

Применение на практике приведенной схемы

оценки распределения хозяйственного показателя для его использования в экономическом анализе и прогнозировании проиллюстрируем на материалах полевого растениеводства Акмолинской области. В таблице 1 представлены расчетные данные по маржинальному доходу от выращивания основных сельскохозяйственных культур в Акмолинской области, которые являются базой для дальнейшего анализа по рассматриваемой проблеме. Данные соответствуют периоду с 2010 по 2014 годы. Указанный период охватывает практически весь диапазон возможных производственно-рыночных условий в растениеводстве Акмолинской области. Маржинальный доход рассчитан на основе первичных данных, представленных Департаментом статистики Акмолинской области [2].

Таблица 1

Маржинальный доход от выращивания сельскохозяйственных культур в разрезе районов Акмолинской области

Область/район	Маржинальный доход, тенге/га				
	2010	2011	2012	2013	2014
	Пшеница				
Акмолинская область	5 495	17 760	9 264	14 186	19 411
Аккольский	7 830	12 001	8 377	9 115	13 053
Аршалынский	10 816	10 010	8 821	15 349	17 439
Астраханский	2 832	12 405	6 568	13 565	18 977
Атбасарский	7 255	18 438	7 536	13 927	19 572
Буландынский	9 967	18 161	12 752	12 001	19 366
Бурабайский	2 331	16 030	13 843	8 483	19 786
Егиндыкольский	3 309	12 048	8 270	17 837	21 220
Енбекшильдерский	2 442	17 145	6 403	9 699	18 854
Ерейментауский	1 608	334	2 610	2 899	-2 198
Есильский	1 432	24 421	5 399	11 163	18 481

Продолжение

Область/район	Маржинальный доход, тенге/га				
	2010	2011	2012	2013	2014
Жаркаинский	5 923	23 860	8 306	20 609	20 152
Зерендинский	13 064	21 420	18 497	15 907	17 256
Коргалжынский	6 618	8 338	7 662	15 752	12 812
Сандыктауский	12 500	23 179	17 752	14 236	25 504
Целиноградский	2 855	8 299	6 830	17 498	18 040
Шортандинский	1 432	8 250	2 752	12 135	8 489
Ячмень					
Акмолинская область	-1 328	13 475	3 066	17 596	12 737
Аккольский	-1 027	12 135	-1 426	11 815	5 199
Аршалынский	5 686	8 094	2 775	20 211	11 293
Астраханский	-1 665	8 090	6 337	16 212	11 132
Атбасарский	-1 205	15 643	561	22 522	20 767
Буландынский	814	17 261	745	20 378	14 547
Бурабайский	-2 911	12 789	4 021	20 836	9 919
Егиндыкольский	-5 730	18 537	2 480	15 371	6 994
Енбекшильдерский	-23 249	7 749	-405	17 299	10 919
Ерейментауский	-2 064	434	861	13 078	-1 197
Есильский	-1 979	20 490	2 971	17 022	15 689
Жаксынський	-134	19 199	2 073	23 433	17 395
Жаркаинский	-1 357	13 808	-370	13 267	11 851
Зерендинский	-5 142	17 391	2 863	18 976	14 642
Коргалжынский	-2 202	5 059	100	16 693	4 089
Сандыктауский	5 137	18 680	10 617	18 445	18 855
Целиноградский	-4 916	5 783	373	16 223	1 841
Шортандинский	-17 359	6 185	1 791	20 943	17 494
Овес					
Акмолинская область	-2 656	18 020	191	29 517	8 240
Аккольский	-3 663	8 398	-3 118	31 432	4 881
Аршалынский	-3 809	8 722	462	33 844	9 499
Астраханский	-1 436	24 018	9 009	15 720	8 707
Атбасарский	-4 149	22 505	-7 037	42 231	25 169
Буландынский	2 889	31 699	3 263	42 839	14 048
Бурабайский	-4 616	18 017	-	30 217	-50 593
Егиндыкольский	-12 308	20 436	-1 308	38 811	6 765
Енбекшильдерский	-26 075	-76 746	-7 499	15 415	8 142
Ерейментауский	-4 300	1 031	-34 057	34 616	-5 580
Есильский	-2 110	30 883	-977	20 137	11 518
Жаксынський	-2 355	32 974	-365	27 724	9 779
Жаркаинский	-450	19 644	-3 422	23 641	8 610
Зерендинский	-6 090	29 134	1 273	11 206	18 143
Коргалжынский	-	161	-	5 421	253
Сандыктауский	2 383	24 521	15 525	41 578	19 157
Целиноградский	-1 583	19 480	-1 394	28 171	9 239
Шортандинский	-44 123	2 020	8 786	54 619	5 727

В дальнейшем, производственно-рыночные условия 2010 года будем принимать за состояние среды 1, 2011 года - состояние 2, 2013 года - состояние 3, 2013 года - состояние 4, 2014 года - состояние среды 5.

Уровень инфляции в Казахстане в 2011 году составил 7,4%; в 2012 году - 6%; в 2013 году - 4,8%; в 2014 году - 7,4%. Указанные уровни инфляции были использованы для корректировки исходных уровней маржинального дохода с целью их приведения к сопоставимому виду (базовый год - 2014). К примеру, перерасчет маржинального дохода от производства пшеницы в целом по области с учетом инфляции дал

следующие результаты: по 2010 году $-5495 \times 1,074 \times 1,060 \times 1,048 \times 1,074 = 7041$ тенге/га; по 2011 году $-17760 \times 1,060 \times 1,048 \times 1,074 = 21190$ тенге/га; по 2012 году $-9264 \times 1,048 \times 1,074 = 10427$ тенге/га; по 2013 году $-14186 \times 1,074 = 15236$ тенге/га.

Для отражения шансов проявления в будущем условий, схожих с условиями прошлых лет наблюдений, необходимо присвоить вероятности каждому году наблюдений (или состояний среды, как мы условились их обозначать). Для этого дела были привлечены эксперты из агрономического факультета университета. В таблице 2 приведены

результаты расчетов по маргинальному доходу с поправкой на инфляцию, а также их средняя и стандартное отклонение с учетом присвоенных вероятностей (вероятности представлены в нижней строке таблицы 2).

Таблица 2

Скорректированные на инфляцию данные по маргинальному доходу, средняя и стандартное отклонение с учетом вероятности

Область/район	Маргинальный доход по состояниям среды, тенге/га					Средняя, тенге/га	Стандартное отклонение, тенге/га
	1	2	3	4	5		
Пшеница							
Акмолинская область	7 041	21 190	10 427	15 236	19 411	14 533	7 041
Аккольский	10 033	14 319	9 429	9 790	13 053	11 068	1 901
Аршалынский	13 860	11 943	9 929	16 485	17 439	13 962	2 948
Астраханский	3 629	14 801	7 393	14 569	18 977	12 050	5 327
Атбасарский	9 297	21 998	8 483	14 958	19 572	14 469	5 171
Буландынский	12 771	21 668	14 353	12 889	19 366	15 850	3 424
Бурабайский	2 987	19 126	15 581	9 111	19 786	13 447	5 926
Егиндыкольский	4 240	14 374	9 309	19 157	21 220	14 152	6 071
Енбекшильдерский	3 129	20 456	7 207	10 416	18 854	11 714	6 182
Ерейментауский	2 060	399	2 938	3 113	-2 198	1 442	2 032
Есильский	1 836	29 136	6 077	11 989	18 481	12 858	8 716
Жаксынский	6 139	30 963	14 011	14 015	27 839	18 139	8 579
Жаркаинский	7 590	28 467	9 349	22 134	20 152	17 310	7 491
Зерендинский	16 740	25 556	20 819	17 084	17 256	19 271	3 081
Коргалжынский	8 480	9 948	8 624	16 918	12 812	11 712	3 382
Сандыктауский	16 017	27 655	19 981	15 289	25 504	20 469	4 749
Целиноградский	3 658	9 901	7 688	18 793	18 040	12 262	5 875
Шортандинский	1 835	9 843	3 097	13 033	8 489	7 482	4 282
Ячмень							
Акмолинская область	-1 702	16 077	3 450	18 898	12 737	10 291	7 616
Аккольский	-1 316	14 478	-1 605	12 689	5 199	5 785	6 673
Аршалынский	7 287	9 657	3 123	21 707	11 293	11 008	6 821
Астраханский	-2 134	9 652	7 133	17 412	11 132	9 490	6 155
Атбасарский	-1 545	18 663	631	24 188	20 767	12 926	10 869
Буландынский	1 043	20 594	838	21 886	14 547	11 836	9 270
Бурабайский	-3 731	15 258	4 525	22 378	9 919	10 439	8 834
Егиндыкольский	-7 342	22 117	2 791	16 509	6 994	8 440	9 492
Енбекшильдерский	-29 791	9 245	-456	18 579	10 919	3 633	15 587
Ерейментауский	-2 645	518	969	14 046	-1 197	3 195	6 382
Есильский	-2 536	24 446	3 345	18 282	15 689	11 831	9 285
Жаксынский	-171	22 906	2 333	25 167	17 395	13 765	10 463
Жаркаинский	-1 738	16 474	-417	14 249	11 851	8 039	7 445
Зерендинский	-6 589	20 749	3 222	20 380	14 642	10 953	10 022
Коргалжынский	-2 821	6 035	112	17 928	4 089	5 810	7 523
Сандыктауский	6 582	22 287	11 950	19 809	18 855	16 041	5 347
Целиноградский	-6 299	6 900	420	17 423	1 841	4 919	8 094
Шортандинский	-22 243	7 379	2 016	22 492	17 494	7 396	14 710
Овес							
Акмолинская область	-3 403	21 500	215	31 701	8 240	12 342	13 550
Аккольский	-4 693	10 019	-3 509	33 757	4 881	9 337	-4 693
Аршалынский	-4 881	10 407	520	36 349	9 499	11 946	-4 881
Астраханский	-1 840	28 655	10 140	16 883	8 707	12 519	-1 840
Атбасарский	-5 317	26 850	-7 920	45 356	25 169	17 623	-5 317
Буландынский	3 702	37 820	3 673	46 010	14 048	21 459	3 702
Бурабайский	-4 616	18 017	-	30 217	-50 593	-	-
Егиндыкольский	-15 772	24 382	-1 472	41 683	6 765	12 697	-15 772

Продолжение

Область/район	Маржинальный доход по состояниям среды, тенге/га					Средняя, тенге/га	Стандартное отклонение, тенге/га
	1	2	3	4	5		
Ерейментауский	-5 510	1 230	-38 333	37 177	-5 580	-2 047	-5 510
Есильский	-2 703	36 846	-1 099	21 627	11 518	12 557	-2 703
Жаксынский	-3 018	39 341	-411	29 776	9 779	14 746	-3 018
Жаркаинский	-577	23 437	-3 852	25 391	8 610	10 536	-577
Зерендинский	-7 804	34 759	1 433	12 036	18 143	11 039	-7 804
Коргалжынский	-	192	-	5 822	253	-	-
Сандыктауский	3 054	29 256	17 474	44 655	19 157	24 210	3 054
Целиноградский	-2 028	23 242	-1 569	30 255	9 239	12 201	-2 028
Шортандинский	-56 538	2 410	9 889	58 660	5 727	10 164	-56 538
Вероятность состояния среды	0,15	0,15	0,25	0,25	0,20		

Отдельно следует остановиться на корректировке исходных данных на тренд. Учет тренда в динамике того или иного показателя в общем может проводиться так, как это предложено в работе [10]. В ней приводится методический прием для расчета колебле мости урожайности за ряд последовательных лет с учетом тренда. При этом используется показатель так называемой приведенной урожайности. Приведенная урожайность интерпретируется как оценка урожайности в прошлые годы в условиях планового года (с учетом современной технологии и достигнутого уровня интенсификации производства) и рассчитывается следующим образом:

$$y_{nt} = \frac{y_{\phi t}}{y_{mpt}} y_{np} \quad (2)$$

где y_{nt} - приведенная урожайность в год t , $y_{\phi t}$ - фактическая урожайность в год t , y_{mpt} - урожайность по тренду в год t , y_{np} - прогнозная урожайность по тренду в плановый год.

При анализе стоимостных показателей, например - дохода, приведенная урожайность заменяется приведенным доходом, фактическая урожайность - фактическим доходом, урожайность по тренду - доходом по тренду, прогнозная урожайность по тренду в плановый год - доходом по тренду в последний год ряда. И таким образом оценивается уровень показателя (доход) в тот или иной год из анализируемого периода с учетом изменившихся производственных и рыночных условий.

Однако, следует отметить одно немаловажное обстоятельство. Приведенный методический прием может безоговорочно использоваться при перерасчете тех показателей, которые в принципе не могут принимать отрицательных значений; например, таких показателей как выручка,

затраты, урожайность. В тех же случаях, когда мы имеем дело с прибылью, маржинальным доходом, то есть теми показателями, которые могут принимать отрицательные значения, рассматриваемый методический прием может оказаться неприемлемым. Имеется в виду тот случай, когда трендовое значение показателя оказывается отрицательным. Очевидно, что первая часть произведения в формуле (2), количественно представляющая собой долю фактического дохода в год t в величине дохода по тренду в тот же год, в случае отрицательности последней, не будет иметь смысла. В таких случаях, предлагается расчленить искомый показатель на ряд составляющих, которые могут принимать лишь положительные значения. Например, маржинальный доход можно рассматривать как разницу двух других показателей: выручки и переменных затрат, которые могут принимать лишь положительные (во всяком случае - неотрицательные) значения. Идея состоит в том, чтобы, используя формулу (2) и соответствующие процедуры, скорректировать на тренд ряды данных по выручке и переменным затратам по данным по выручке и переменным затратам по отдельности. Затем, на основе реконструированных таким образом данных по выручке и переменным затратам сформировать новый ряд данных по маржинальному доходу. К сожалению, по причине слишком короткой базы данных (диапазон наблюдений - лишь 5 лет) в нашем случае не имеет смысла проводить корректировку рядов данных на тренд. Поэтому проиллюстрировать предлагаемую процедуру перерасчета данных с учетом тренда не представляется возможным.

В таблице 3 приведены экспертные оценки распределения маржинального дохода. Для оценки использовано треугольное распределение.

Экспертные оценки маржинального дохода

Область/район	Маржинальный доход, тенге/га			Средняя, тенге/га	Стандартное отклонение, тенге/га
	минимально возможный (a)	максимально возможный (b)	наиболее вероятный (m)		
Пшеница					
Акмолинская область	7 000	21 200	15 025	14 408	2 907
Аккольский	9 400	14 400	10 959	11 586	1 044
Аршальинский	9 900	17 500	14 096	13 832	1 554
Астраханский	3 600	19 000	12 254	11 618	3 152
Атбасарский	8 400	22 000	14 609	15 003	2 780
Буландынский	12 700	21 700	15 536	16 645	1 879
Бурабайский	2 900	19 800	14 606	12 435	3 534
Егиндыкольский	4 200	21 300	12 159	12 553	3 493
Енбекшильдерский	3 100	20 500	12 693	12 098	3 558
Ерейментауский	-2 200	3 200	1 799	933	1 144
Есильский	1 800	29 200	12 182	14 394	5 647
Жаксынский	6 100	31 000	18 621	18 574	5 083
Жаркаинский	7 500	28 500	17 212	17 737	4 291
Зерендинский	16 700	25 600	18 386	20 229	1 930
Коргалжынский	8 400	17 000	10 461	11 954	1 833
Сандыктауский	15 200	27 700	20 501	21 134	2 561
Целиноградский	3 600	18 800	11 876	11 425	3 107
Шортандинский	1 800	13 100	7 143	7 348	2 308
Ячмень					
Акмолинская область	-1 700	18 900	10 755	9 318	4 236
Аккольский	-1 700	14 500	8 944	7 248	3 361
Аршальинский	3 100	21 800	9 412	11 437	3 884
Астраханский	-2 200	17 500	9 306	8 202	4 040
Атбасарский	-1 600	24 200	19 715	14 105	5 628
Буландынский	800	21 900	12 062	11 587	4 310
Бурабайский	-3 800	22 400	9 901	9 500	5 350
Егиндыкольский	-7 400	22 200	8 765	7 855	6 051
Енбекшильдерский	-29 800	18 600	10 082	-373	10 548
Ерейментауский	-2 700	14 100	97	3 832	3 675
Есильский	-2 600	24 500	12 438	11 446	5 543
Жаксынский	-200	25 200	20 151	15 050	5 489
Жаркаинский	-1 800	16 500	13 050	9 250	3 970
Зерендинский	-6 600	20 800	12 748	8 983	5 749
Коргалжынский	-2 900	18 000	3 412	6 171	4 376
Сандыктауский	6 500	22 300	16 872	15 224	3 277
Целиноградский	-6 300	6 900	1 131	577	2 702
Шортандинский	-22 300	22 500	8 963	3 054	9 380
Овес					
Акмолинская область	-3 400	31 700	9 985	12 762	7 232
Аккольский	-4 700	33 800	3 797	10 966	8 257
Аршальинский	-4 900	36 400	9 953	13 818	8 540
Астраханский	-1 900	28 700	11 910	12 903	6 256
Атбасарский	-8 000	45 400	26 009	21 136	11 036
Буландынский	3 700	46 000	18 514	22 738	8 763
Бурабайский	-	-	-	-	-
Егиндыкольский	-15 800	41 700	9 892	11 931	11 759
Енбекшильдерский	-91 600	16 600	-11 237	-28 746	22 937
Ерейментауский	-38 400	37 200	-3 287	-1 496	15 445
Есильский	-2 700	36 900	10 682	14 961	8 224
Жаксынский	-3 100	39 400	13 048	16 449	8 758
Жаркаинский	-3 900	25 400	16 024	12 508	6 109

Продолжение

Область/район	Маржинальный доход, тенге/га			Средняя, тенге/га	Стандартное отклонение, тенге/га
	минимально возможный (a)	максимально возможный (b)	наиболее вероятный (m)		
Коргалжынский	-	-	-	-	-
Сандыктауский	3 000	44 700	21 962	23 221	8 524
Целиноградский	-2 100	30 300	10 304	12 835	6 674
Шортандинский	-56 600	58 700	6 009	2 703	23 565

И наконец, на основе данных из таблиц 1 и 2 с матрица данных по маржинальному доходу использованием формулы (1) формируется новая (таблица 4).

Таблица 4

**Реконструированная матрица данных по маржинальному доходу
для использования в анализе и принятии решений**

Область/район	Маржинальный доход по состояниям среды, тенге/га					Средняя, тенге/га	Стандартное отклонение, тенге/га
	1	2	3	4	5		
Пшеница							
Акмолинская область	9 978	18 345	11 980	14 824	17 293	14 408	2 907
Аккольский	11 017	13 372	10 686	10 884	12 677	11 586	1 044
Аршалынский	13 778	12 767	11 706	15 162	15 665	13 832	1 554
Астраханский	6 636	13 245	8 863	13 108	15 716	11 618	3 152
Атбасарский	12 223	19 050	11 785	15 266	17 746	15 003	2 780
Буландынский	14 956	19 837	15 824	15 021	18 575	16 645	1 879
Бұрабайский	6 198	15 822	13 708	9 850	16 215	12 435	3 534
Егиндыкольский	6 850	12 681	9 766	15 433	16 619	12 553	3 493
Енбекшильдерский	7 156	17 129	9 503	11 351	16 207	12 098	3 558
Ерейментауский	1 281	345	1 775	1 874	-1 117	933	1 144
Есильский	7 252	24 940	10 001	13 831	18 037	14 394	5 647
Жаксынський	11 464	26 171	16 128	16 130	24 320	18 574	5 083
Жаркаинский	12 170	24 127	13 178	20 500	19 365	17 737	4 291
Зерендинский	18 643	24 165	21 198	18 859	18 966	20 229	1 930
Коргалжынский	10 202	10 997	10 280	14 776	12 550	11 954	1 833
Сандыктауский	18 733	25 009	20 870	18 340	23 849	21 134	2 561
Целиноградский	6 875	10 177	9 006	14 879	14 481	11 425	3 107
Шортандинский	4 304	8 620	4 984	10 340	7 890	7 348	2 308
Ячмень							
Акмолинская область	2 649	12 536	5 514	14 105	10 678	9 318	4 236
Аккольский	3 672	11 625	3 526	10 725	6 953	7 248	3 361
Аршалынский	9 319	10 668	6 948	17 529	11 600	11 437	3 884
Астраханский	572	8 308	6 655	13 401	9 279	8 202	4 040
Атбасарский	6 613	17 075	7 740	19 936	18 165	14 105	5 628
Буландынский	6 569	15 659	6 474	16 260	12 848	11 587	4 310
Бұрабайский	919	12 419	5 919	16 731	9 186	9 500	5 350
Егиндыкольский	-2 206	16 573	4 254	12 998	6 933	7 855	6 051
Енбекшильдерский	-22 992	3 425	-3 140	9 743	4 558	-373	10 548
Ерейментауский	469	2 290	2 550	10 081	1 303	3 832	3 675
Есильский	2 870	18 977	6 380	15 297	13 749	11 446	5 543
Жаксынський	7 739	19 847	9 053	21 033	16 955	15 050	5 489
Жаркаинский	4 037	13 748	4 742	12 561	11 283	9 250	3 970
Зерендинский	-1 081	14 603	4 548	14 391	11 099	8 983	5 749
Коргалжынский	1 150	6 302	2 856	13 220	5 170	6 171	4 376
Сандыктауский	9 426	19 052	12 716	17 534	16 949	15 224	3 277
Целиноградский	-3 167	1 238	-925	4 750	-451	577	2 702
Шортандинский	-15 847	3 044	-377	12 681	9 493	3 054	9 380
Овес							
Акмолинская область	4 358	17 650	6 290	23 094	10 572	12 762	7 232

Область/район	Маржинальный доход по состояниям среды, тенге/га					Средняя, тенге/га	Стандартное отклонение, тенге/га
	1	2	3	4	5		
Аршалынский	4 248	12 942	7 320	27 695	12 426	13 818	8 540
Астраханский	2 800	24 256	11 229	15 973	10 221	12 903	6 256
Атбасарский	9 314	25 892	7 972	35 430	25 026	21 136	11 036
Буландынский	14 149	30 652	14 135	34 613	19 154	22 738	8 763
Бурабайский	-	-	-	-	-	-	-
Егиндыкольский	-4 616	18 722	3 695	28 778	8 482	11 931	11 759
Енбекшильдерский	-40 415	-77 454	-24 511	-8 591	-13 949	-28 746	22 937
Ерейментауский	-3 489	391	-22 386	21 086	-3 529	-1 496	15 445
Есильский	5 876	29 420	6 831	20 360	14 342	14 961	8 224
Жаксынский	6 743	29 889	8 168	24 662	13 736	16 449	8 758
Жаркаинский	6 986	18 918	5 359	19 889	11 551	12 508	6 109
Зерендинский	1 490	29 815	7 637	14 693	18 757	14 030	8 704
Коргалжынский	-	-	-	-	-	-	-
Сандыктауский	10 204	26 326	19 076	35 800	20 112	23 221	8 524
Целиноградский	5 743	18 337	5 971	21 833	11 358	12 835	6 674
Шортандинский	-41 432	-2 427	2 522	34 792	-233	2 703	23 565
Вероятность состояния среды	0,15	0,15	0,25	0,25	0,20		

Приведенный способ представления неопределенности в экономических задачах основан на использовании принципов субъективистского подхода к анализу решений. При этом применение субъективистского подхода вовсе не отвергает, а, напротив, предполагает широкое использование фактических данных наблюдений. Рассмотренные методические приемы и процедуры реконструкции исходной матрицы данных отражают современные

тенденции в развитии методов анализа данных, разработки и принятия решений.

Реконструированная матрица, с одной стороны, отражает экспертные оценки средних и стандартных отклонений дохода по каждой продукции, а с другой стороны, сохраняет стохастические взаимосвязи, присущие исходным данным. Полученную путем перерасчета новую матрицу можно уже использовать для разработки и анализа решений.

Литература:

1. Научно-производственный центр зернового хозяйства им. А. Бараева (неопубликованные данные)
2. www.akmola.stat.kz
3. Павлодарский научно-исследовательский институт сельского хозяйства (неопубликованные данные)
4. www.pavlodarstat.kz
5. www.soltustik.stat.kz
6. Hardaker J.B., Huirne R.B.M. and Anderson J.R. (1997) *Coping with Risk in Agriculture*. Wallingford, CAB International, 1997
7. Hardacker J.B., Huirne R.B.M., Anderson J.R. and Lien G. (2004) *Coping with risk in Agriculture*. CAB International, Wallingford
8. Lien G., Hardaker J.B. (2001) Whole-farm planning under uncertainty: impacts of subsidy scheme and utility function on portfolio choice in Norwegian agriculture. *European Review of Agricultural Economics*, Vol. 28 (1), pp. 17-36
9. Кусаинов Т.А. Наука управления риском в сельском хозяйстве / Астана 2001, стр.127
10. Бокушева Р., Хайдельбах О., Кусаинов Т. Страхование посевов в Казахстане / Анализ возможностей эффективного управления рисками/ IAMO, Halle/Saale 2007, стр.81

Резюме:

Бұрында болған, шаруашылық қызметтің жағдайы және нәтижелері туралы берілгендер, болашақта өндіріспен басқару бойынша шешімді қалыптастыру үшін тікелей қолдануға болмайды. Ол өткен жылы болған, болашақта сол жағдайдың дәл қайталануы мүмкін еместігімен, шаруашылық жүйенің даму ерекшелігімен түсіндіріледі. Экономикалық қызмет жағдайында күтілетін өзгерістерге, тренд, инфляцияға берілгендердің өзгертілуі қажет етіледі. Қайта есептеуге ұсынылатын әдістемелік әдістер, берілгендерге болашақта жүйе жағдайын сараптамалық бағалау есебімен берілген матрицаларды қайта құрылымдауға мүмкіндік береді. Қайта есептелген матрицаны шешімдерді талдауға және өңдеуге қолдануға болады.

Негізгі сөздер: анықсыздық, өсімдік шаруашылығы, ықтималдылық, маржиналды табыс, модель.

Данные о результатах и условиях хозяйственной деятельности, имевших место в прошлом, не могут непосредственно использоваться для формирования решений по управлению производством в будущем. Это объясняется такой фундаментальной особенностью развития хозяйственных систем, как невозможность точного повторения в будущем событий, имевших место в прошлом. Требуется корректировка исходных данных на инфляцию, тренд, на ожидаемые изменения в условиях экономической деятельности. Предлагаемые методические приемы перерасчета позволяют реконструировать матрицу данных с учетом экспертных оценок относительно будущего состояния системы и при этом сохранить стохастические взаимосвязи, присущие исходным данным. Пересчитанную матрицу можно затем использовать для разработки и анализа решений.

Ключевые слова: неопределенность, растениеводство, вероятность, маржинальный доход, модель.

Survey data and the conditions of economic activity that occurred in the past, cannot directly be used to generate solutions for management problems in the future. This is due to such a fundamental feature in the development of economic systems, as the impossibility of exact recurrence of the events that took place in the past. We need to adjust the original data for inflation, trend, expected changes in economic activity. Proposed methods seem to be good for reconstruction of the original data matrix with use of expert assessments about the future states of the system. At the same time, the methods allow to preserve the stochastic interdependencies in the original data matrix. The reconstructed data matrix can then be used in economic analysis and decision making.

Keywords: uncertainty, crop production, probability, gross margin, model.

Сведения об авторах:

Кусаинов Т.А. - д.э.н., профессор, директор Центра экономических проблем аграрного развития Казахского агротехнического университета им. С.Сейфуллина (г. Астана)

Мусина Г.С. - м.э.н., научный сотрудник Центра экономических проблем аграрного развития Казахского агротехнического университета им. С.Сейфуллина (г. Астана)

Вопросы совершенствования государственного стратегического планирования в Республике Казахстан

Г. Джунусбекова, М. Кадырова

Динамично меняющаяся социально-экономическая среда современного мира ставит перед государственными органами новые задачи и вызовы. Для успешной реализации государственной политики правительства стран должны не только перестраивать традиционно сложившиеся системы государственного управления, но и вести постоянную работу по повышению эффективности деятельности государственных органов.

В Казахстане, внедрение в 2009 году новой Системы государственного планирования Республики Казахстан позволило выстроить достаточно сбалансированную и целостную систему стратегических и программных документов страны, определить иерархию программных документов в зависимости от их статуса и периода действия, новые подходы к разработке и содержанию, а также оценке стратегических планов государственных органов.

Система стратегических документов состоит из трёх уровней:

- долгосрочные стратегии общегосударственного масштаба;
- государственные и отраслевые программы, а также программы развития территорий;
- стратегии и планы государственных ведомств и национальных компаний.

Благодаря иерархии документов обеспечивается синхронизация действий различных уровней управления, достижение в результате этого синергии с помощью комплексного проведения реформ, влияющих на социально-экономическое развитие страны, регионов, согласование параметров и действий центральных и местных органов, органов местного самоуправления относительно регионального и местного развития.

Государственное планирование необходимо и потому, что государство формирует ряд стратегических заказов, для реализации которых требуется запуск многочисленных стратегических проектов и программ. Большая часть из них носит долгосрочный перспективный характер, их отличительная особенность - сложный механизм координации и системные связи друг с другом, которые требуют точной синхронизации во времени. В этой связи возникла необходимость формирования целостной системы государственного планирования, которое включают различное множество программных документов и ключевых показателей эффективности деятельности

государственных органов, которые не всегда взаимосвязаны между собой и инструментами системы стратегического планирования.

Функционирование Системы государственного планирования предполагает декомпозицию глобальных целей развития страны и ее долгосрочных приоритетов в конкретные задачи и измеримые показатели для каждого государственного органа. При этом, достижение поставленных целей невозможно без мониторинга процессов и оценки результатов деятельности государственных органов [1].

В настоящее время уровень исследования стратегического планирования в государственном управлении и оценки стратегических планов государственных органов в Казахстане является актуальным вопросом, требующего более детального изучения. В современной экономической литературе этот вопрос разработан более продуктивно в развитых зарубежных странах. Анализу места, роли и значения стратегического планирования в эффективном функционировании различных сфер системы государственного управления посвящены работы П. Мизинга, Дэвида Ф. Андерсена [2], И.О. Угборо, К. Обенга, О. Спэн [3], Т. Поистера [4], М. Барзлай, К. Кэмпбелла [5], Дж.М.Брайсона [6], Дж. М. Брайсона, Б.С. Кросби, и Дж.К. Брайсона [7], У.Ю. Френцель, Дж.М. Брайсона, Б.С. Кросби [8], и других.

Следует отметить, что различные подходы, методология стратегического планирования и практика в системе государственного управления, были заимствованы с коммерческого сектора. Анализ функционирования стратегического государственного планирования в зарубежных странах [2, 3, 4, 5, 6, 7, 8] свидетельствует, что система неразрывно связана с бюджетированием для определения результативности и эффективности использования государственных средств:

· Особенностью стратегических планов является то, что они служат основой для измерения социальной эффективности достигнутых результатов. Для этого в стратегический план включается соотношение долгосрочных и краткосрочных (установленных на год) целей и целевые значения социальной эффективности программ на планируемый период.

· Современная система стратегического планирования в развитых зарубежных странах выстраивается исходя из принципов каскадиро-

вания целей и задач от стратегических направлений деятельности Администраций Президентов либо правительств до отражения (каскадирования) в стратегических планах министерств, ведомств, департаментов и далее формулирования в их стратегических целях.

· Внедрение бюджетирования, ориентированного на результат, связано прежде всего со смещением внимания с детализированных статей расходов к распределению ресурсов на основе программных целей и измеряемых результатов. При этом основой для определения параметров целевых значений показателей стратегического плана служат выделенные для их реализации лимиты бюджетных ассигнований Правительства.

Во многих развитых странах мира разворачиваются острые дискуссии по вопросу о том, что должно являться объектом государственного планирования: обеспечение национальной безопасности или развитие страны, прежде всего ее экономики и социальной сферы. Государственное планирование необходимо и потому, что государство формирует ряд стратегических заказов, для реализации которых требуется запуск многочисленных стратегических проектов и программ. Большая часть из них носит долгосрочный перспективный характер, их отличительная особенность - сложный механизм координации и системные связи друг с другом, которые требуют точной синхронизации во времени. В этой связи возникла необходимость формирования целостной системы государственного планирования, которое включает различное множество программных документов и ключевых показателей эффективности, которые не всегда взаимосвязаны между собой и инструментами системы стратегического планирования.

Основным инструментом измерения эффективности и результативности государственных структур призван стать институт оценки эффективности деятельности государственных органов, позволяющий определить степень достижения стратегических целей, качество предоставляемых бизнесу и населению государственных услуг, эффективность использования бюджетных средств. В целом, стратегический план государственного органа представляет собой комплексное видение проблем отрасли или сферы деятельности, направлений работы государственного органа в их решении во взаимосвязи с бюджетными расходами, и, самое главное, с ориентацией на конечный результат.

Стратегический план государственного органа должен ориентироваться на реализацию вышестоящих по иерархии стратегических и программных документов с изложением путей

и способов достижения целей, показателей и решения задач стратегических и программных документов, а также на эффективное выполнение государственным органом государственных функций, полномочий и оказание вытекающих из них государственных услуг. Особенностью стратегического планирования является то, что каждый государственный орган работает на основе своего стратегического плана и несет прямую ответственность за достижение конкретных показателей и индикаторов, которые прямо связаны с целями основных документов страны - Стратегического плана - 2020, государственных программ. Данная система дает возможность четко отследить результативность работы каждого государственного органа и его руководителя. Более того, выделение бюджетных ресурсов государственным органам производится только на цели, изложенные в стратегическом плане, что создает реальные условия и предпосылки для консолидации стратегического, бюджетного, социально-экономического планирования.

До 2013 года основным документом, на который опиралась и направлена вся система государственного планирования в Казахстане являлась стратегия развития «Казахстан-2030», принятая в 1997 году, в котором был обозначен долгосрочный путь развития страны, направленный на трансформацию страны в одно из самых безопасных, стабильных, устойчивых государств мира с динамично развивающейся экономикой. В конце 2012 года Президент страны озвучил Стратегию развития до 2050 года. Таким образом, теперь система государственного планирования в Казахстане будет опираться на долгосрочные приоритеты, определенные в данной Стратегии. В настоящее время долгосрочные приоритеты, заложенные в Стратегии «Казахстан-2050: новый политический курс состоявшегося государства» конкретизируются в нижестоящих документах системы государственного планирования по иерархии.

Анализ и оценка казахстанского опыта стратегического планирования показал, что до сих пор многие программные документы страдают рядом недостатков. Действующая модель системы оценки стратегических планов государственных органов в большей степени ориентирована на выявление несоответствий в работе государственного органа установленным стандартам, правилам, требованиям. При оценке достижения стратегических целей и задач приводятся лишь результаты расчета степени их достижения без анализа причин не достижения, правильности постановки целей и задач, а также мер, направленных на их реализацию. На основании проведенного анализа результатов оценки по данному направлению

позволили выявить ряд системных проблем в сфере стратегического планирования. Вместе с тем, несмотря на наличие проблемных вопросов, анализ результатов оценки за 2 года свидетельствует о позитивных изменениях в сфере стратегического планирования.

Анализ показал, что необходимо разработать эволюционные подходы по совершенствованию системы оценки стратегических планов государственных органов Республики Казахстан, которые позволили бы повысить качество документов Системы государственного планирования, оптимизировать их количество, усилить гибкость в принимаемых государственных органами решениях, ориентировать деятельность государственных органов на достижение конкретных результатов.

Критерии оценки позволяют оценить социально-экономическое развитие страны, а также поэтапно и системно пересмотреть действующий механизм стратегического и экономического планирования для выстраивания качественно новой модели государственного планирования. В рамках оценки выявляются проблемы в деятельности государственных органов в сфере государственного планирования. Также, вырабатываются новые подходы к разработке и содержанию программных документов, направленных на повышение благосостояния населения и усиление ответственности государственных органов за достижение установленных показателей и целевых индикаторов.

Таким образом, во всех странах, где внедрено бюджетирование, ориентированное на результаты, оценка реализации стратегических планов проводится ежегодно после утверждения окончательного варианта стратегических планов. В некоторых странах проводится также оценка по состоянию на середину года (промежуточная оценка). Однако во всех странах возможность проведения такой оценки появляется только после внедрения современных методов финансового менеджмента, включая соответствующее программное обеспечение. Для выявления рисков недостижения запланированных результатов в государственных органах на первом этапе необходимо внедрить систему мониторинга программ и мониторинга деятельности.

Оценка и анализ показал, прежде всего, что цели, задачи и ожидаемые результаты многих программ сформулированы размыто, без четких критериев и индикаторов оценки конечных результатов расходования государственных средств на решение задач, вытекающих из программных документов.

Так, например, в 2013-2014 годы, в целях реализации Послания Главы государства народу

Казахстана от 14 декабря 2012 года «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства» и пунктов 3 и 41-27 Плана мероприятий по исполнению поручений Главы государства, данных Правительству Республики Казахстан, центральным и местным исполнительным органам, национальным управляющим холдингам, национальным холдингам, национальным компаниям Республики Казахстан на расширенном заседании Правительства Республики Казахстан в соответствии с протоколом №01-7.14 от 11 октября 2013 года «Об итогах социально-экономического развития Республики Казахстан за январь-сентябрь 2013 года» Министерством экономики и бюджетного планирования Республики Казахстан совместно с АО «Институт экономических исследований» была проведена ревизия государственных и отраслевых программ.

Целью ревизии являлась разработка предложений по дальнейшей реализации действующих государственных и отраслевых программ путем проведения их анализа эффективности и систематизации, с учетом Стратегии «Казахстан-2050» и положений новых концепций и программ.

Данная оценка проводилась по трем направлениям:

Первое направление. Анализ качества разработки программы (удельный вес в итоговом рейтинге программы - 10%). По данному направлению программы оценивались по следующим критериям:

- адекватность и достаточность целей и задач (удельный вес в анализе качества разработки программы - 25%);

- адекватность и полнота целевых индикаторов и показателей результатов (удельный вес в анализе качества разработки программы - 25%);

- полнота и соответствие мероприятий целям и задачам (удельный вес в анализе качества разработки программы - 30%);

- ориентированность на благополучателей (удельный вес в анализе качества разработки программы - 20%).

Второе направление. Бюджетная эффективность (удельный вес в итоговом рейтинге программы - 30%). По данному направлению программы оценивались по следующим критериям:

- освоение средств программы, выделенных из государственного бюджета за период реализации (удельный вес в анализе бюджетной эффективности - 80%). В случае, если за отчетный период программа не была финансирована из государственного бюджета, то по данному критерию оценка не проводится, удельный вес критерия перераспределяется на критерий «уровень консолидации источников финансирования»;

- уровень консолидации источников финансирования (удельный вес в анализе бюджетной эффективности - 20%). В программах социального и правоохранительного блока уровень консолидации источников финансирования не оценивается, удельный вес критерия перераспределяется на критерий «освоение бюджетных средств программы».

Третье направление. Результативность программы (удельный вес в итоговом рейтинге программы - 60%). По данному направлению программы оценивались по следующим критериям:

- достижение целевых индикаторов и показателей результатов за период реализации (удельный вес в анализе результативности программы - 50%);

- выполнение мероприятий за период реализации (удельный вес в анализе результативности программы - 20%);

- уровень удовлетворенности благополучателей (удельный вес в анализе результативности программы - 30%).

По итогам ревизии получены следующие результаты: 1 программа с высоким уровнем эффективности или 2,3% от общего числа программ; 22 программы со средним уровнем эффективности или 50%; 20 программ с низким уровнем эффективности или 45,4%; 1 программа признана неэффективной (2,3%) [11].

Таким образом, до тех пор пока стратегические приоритеты не будут подкреплены реальными финансовыми ресурсами о повышении роли плановых программных документов в обществе не может быть речи. Поэтому сами процедуры разработки программных документов должны перетерпеть определенные изменения в соответствии с требованиями бюджетирования, ориентированного на результат и разработки стратегических планов министерств и ведомств.

На основании проведенного анализа результатов оценки по данному направлению позволили выявить ряд системных проблем в сфере стратегического планирования. В настоящее время многие программные документы не содержат индикаторы эффективности в виду того, что, как было отмечено выше, многие приоритеты попросту не обеспечены финансовыми ресурсами, поэтому невозможно сопоставить достигнутые результаты с произведенными расходами ресурсов, т.е. оценить эффективность проведенных мероприятий с участием государства. Из-за нерешенности данной проблемы усилия правительства по внедрению механизмов стратегического планирования на уровне министерств и ведомств ожидаемых результатов не дали.

В 2013 году была принята новая Концепция совершенствования системы государственного

планирования, которой определены следующие основные направления:

- ревизия и оптимизация документов системы государственного планирования;

- повышение качества документов системы государственного планирования и уровня их реализации;

- обеспечение взаимосвязи стратегического, экономического и бюджетного планирования;

- совершенствование системы оценки эффективности деятельности государственных органов и эффективности достижения и реализации стратегических и программных документов;

- повышение уровня квалификации кадров, занятых в сфере стратегического и бюджетного планирования.

Первоочередной задачей системы государственного планирования является оптимизация большого количества документов, что затрудняет их эффективную реализацию. Для решения этой проблемы курируемым Министерством была проведена ревизия реализуемых государственных и отраслевых программ. В рамках данной работы были внесены конкретные предложения по оптимизации программ. В данный период государственные органы уже приступили к реализации итогов ревизии.

Так, например, в целях повышения эффективности мер, направленных на развитие регионов, 5 действующих отраслевых программ были интегрированы в Единую программу развития регионов (Программа «Развитие регионов», программа развития моногородов, программа модернизации ЖКХ, Программа «Доступное жилье - 2020», Программа «Ақ бұлақ»). В целях повышения эффективности индустриально-инновационной политики, 14 отраслевых программ интегрируются в Государственную программу индустриально-инновационного развития, в качестве отдельных направлений. Программы, носящие узковедомственный характер, интегрировались в Стратегические планы государственных органов. В результате в 2014 году количество отраслевых программ сократилось с 44 почти в 3 раза. Кроме этого, в рамках внесения изменений в Бюджетный кодекс была отменена разработка стратегических планов на местном уровне, что позволило дополнительно сократить 366 документов.

В результате ревизии и оптимизации документов общее количество документов СГП сократилось с 954 почти в 3 раза. Для решения этой проблемы выработаны новые подходы к формированию стратегического плана и бюджетной программы с целью обеспечения полноценного внедрения бюджетирования, ориентированного на результат.

В ходе практического внедрения новых инструментов планирования были допущены

серьезные методологические промахи, из-за чего стратегические планы министерств и ведомств не сумели стать основными инструментами реализации долго- и среднесрочных планов страны, с одной стороны, а с другой, так и не сумели стать основным документом формирования бюджета ведомства. В связи с этим, в 2013-2014 году совместно со Всемирным банком была проведена работа по разработке нового формата стратегического плана и бюджетных программ, которые в пилотном режиме апробируются на отдельных госорганах.

Из состава стратегического плана исключены бюджетные программы, так как они больше являются инструментом для реализации стратегических целей государственного органа. Бюджетные программы будут формироваться исходя из основных направлений деятельности государственных органов, предусмотренных в их положениях и иметь одну задачу. За каждой бюджетной программой будет закреплен ответственный руководитель.

Таким образом, бюджетная программа стала тем документом, через который будет обеспечиваться взаимосвязь расходов с прямыми и конечными результатами. Данная работа была проведена совместно со Всемирным банком и будет реализована поэтапно с 2016 года [12].

При этом, действующая модель системы оценки стратегических планов государственных органов в большей степени ориентирована на выявление несоответствий в работе госоргана установленным стандартам, правилам, требованиям. При оценке достижения стратегических целей и задач приводятся лишь результаты расчета степени их достижения без анализа причин недостижения, правильности постановки целей и задач, а также мер, направленных на их реализацию.

Анализ показал, что почти все стратегические планы ведомств на сегодня содержат такие целевые индикаторы, значения которых от усилий ведомства не зависят и более того, как правило, в бюджете ведомства на улучшение значения целевых показателей не предусматриваются необходимые финансовые средства. Как показывает опыт других стран, в подобной ситуации стратегические планы ведомств как инструмент реализации стратегических приоритетов страны путем эффективного расходования бюджетных средств перестают выполнять свои основные функции.

Индикаторы стратегических планов ведомств должны быть сформулированы таким образом, чтобы с их помощью можно было бы отслеживать текущую деятельность ведомства по рациональному и результативному использованию ограниченных ресурсов государства, выделяемые на реализацию приоритетных задач страны. Следовательно, определение приоритетов развития отрасли и

выделение на их реализацию государственных бюджетных ресурсов является первичным, а составление ключевых целевых индикаторов с их численными значениями - вторичный характер. Таким образом, текущему контролю и мониторингу при помощи целевых индикаторов должны подвергаться только такие действия ведомства, которые подкреплены реальными бюджетными ресурсами.

Большинство показателей не отражают реальную картину деятельности государственных органов, при этом госорганы включают свои не самые приоритетные вопросы в стратегические планы и, соответственно, они, как правило, не подкреплены бюджетными средствами. Такие действия делают бесполезными усилия Правительства по внедрению стратегических планов ведомств. Ведомства и их стратегические планы должны быть сфокусированы исключительно на самых важных и приоритетных задачах развития Казахстана, которые отражены в Стратегии-2050, Стратегии-2030, Стратегическом плане до 2020 и должны быть подкреплены бюджетными ресурсами, а сами индикаторы стратегических планов ведомств - простыми, понятными, легко проверяемыми, достижимыми.

Центральные государственные органы заинтересованы в максимальном отражении своих показателей в программах развития территорий. В итоге ряд показателей Программ развития территории не имеют методик по расчету фактических значений показателей либо рассчитываются только в масштабах республики, но не региона. Все это значительно затрудняет процесс мониторинга и оценки данных программ и чтобы определить, удалось ли государственному органу в результате реализации стратегического плана достичь поставленных целей и задач, необходимо разработать систему показателей [11].

Таким образом, для совершенствования методики формирования стратегических планов, необходимо усилить координацию государственных органов, тщательно подходить к определению промежуточных показателей и индикаторов. Граждане часто говорят о том, что оказываемые бюджетными учреждениями услуги не отвечают ожиданиям, не удовлетворяют потребности.

Вместе с тем, несмотря на наличие проблемных вопросов, анализ результатов оценки за 2 года свидетельствует о позитивных изменениях в сфере стратегического планирования. Государственные органы акцентируют внимание на повышении качества своей деятельности, улучшении процедур работы.

Таким образом, на сегодняшнем этапе внедрение стратегического и бюджетного планирования в стране не в полной мере способствовало

достижению высоких результатов в использовании и распределении ограниченных ресурсов государства, прежде всего в рациональном использовании бюджетных средств. Необходимо разработать новые подходы по совершенствованию государственного стратегического планирования Республики Казахстан, которые позволили

бы повысить качество документов Системы государственного планирования, оптимизировать их количество, усилить гибкость в принимаемых государственных органами решениях, ориентировать деятельность государственных органов на достижение конкретных результатов.

Литература:

1. Система государственного планирования в Республике Казахстан / Коллектив авторов: АО «Институт экономических исследований»; ЧУ «Центр исследований прикладной экономики» / 2013
2. Paul Miesing, David F. Andersen. The Size and Scope of Strategic Planning in State Agencies: The New York Experience. The State University of New York, Albany. The American Review of Public Administration / June 1991 vol. 21 no.2 119-137
3. Isaiah O. Ugboro, Kofi Obeng, Ora Spann. Strategic Planning As an Effective Tool of Strategic Management in Public Sector Organizations. Evidence From Public Transit Organizations. Administration & Society / January 2011, vol. 43 no.1 87-123
4. Theodore H. Poister. The Future of Strategic Planning in the Public Sector: Linking Strategic Management and Performance. Georgia State University. Public Administration Review / December 2010 Special Issue 246-254
5. Barzelay, Michael, and Colin Campbell. 2003. Preparing for the Future: Strategic Planning in the U.S. Air Force. Washington, DC: Brookings Institution Press
6. Bryson, John M. 2004. Strategic Planning for Public and Nonprofit Organizations. 3rd ed. San Francisco: Jossey-Bass
7. Bryson, John M., Barbara C. Crosby, and John K. Bryson. 2009. Understanding Strategic Planning and the Formulation and Implementation of Strategic Plans as a Way of Knowing: The Contributions of Actor-Network Theory. International Public Management Journal 12(2): 172-207
8. Frentzel, William Y., John M. Bryson, and Barbara C. Crosby. 2000. Strategic Planning in the Military: The U.S. Naval Security Group Changes Its Strategy, 1992-1998. Long Range Planning 33(3): 402-429.
9. Рубашина И.П. Разработка показателей результатов: что измеряем и зачем? / Государственные финансы №9(21) сентябрь 2012
10. <http://www.economy.kz/analytics/968/9440/>
11. Аналитический обзор «Ревизия государственных и отраслевых программ»/ Институт экономических исследований Министерства национальной экономики Республики Казахстан / Астана 2013
12. <http://www.minplan.gov.kz/> Выступление Министра экономики и бюджетного планирования Республики Казахстан по вопросам новой бюджетной политике и совершенствовании системы государственного планирования / г.Астана 17 апреля 2014 года

Резюме:

Мақалада мемлекеттің стратегиялық жоспарлауындағы бірқатар жүйелі мәселелері зерттеледі. Қазіргі кезде Қазақстанда мемлекеттік жоспарлаудың институционалдық базасы қалыптасқан. Алайда, практикада нәтижеге бағытталған мемлекеттік органдар мақсаты мен тапсырмаларының қаржыландыруы бойынша және көрсеткіштердің толықтай декомпозициясын қамтамасыз ету мәселелері орын алады. Осы және басқа да мәселерді жүйелі негізде шешу мақсатында аталған бағытта зерттеу жүргізу қажеттілігі туындайды.

Негізгі сөздер: мемлекеттік басқару, стратегиялық жоспарлау, бюджеттік тиімділік.

В статье исследуются ряд системных проблем в сфере государственного стратегического планирования. В настоящее время в Казахстане сформирована институциональная база системы государственного планирования. Однако на практике имеют место проблемы по взаимосвязке целей и задач государственных органов с бюджетированием, ориентированным на результат, обеспечения полной декомпозиции показателей. Для решения этих и других проблем на системной основе выявляется необходимость проведения исследований в данном направлении.

Ключевые слова: государственное управление, стратегическое планирование, бюджетная эффективность.

This article is examined a number of systemic problems in the state strategic planning sphere. Currently in Kazakhstan is formed the institutional framework of state planning. However, in practice there are problems on the coherence between the goals and objectives of public authorities Performance-based budgeting, to ensure full decomposi-

tion performance. To address these and other problems in a systematic manner reveals the need for research in this area.

Keywords: public administration, strategic planning, budget efficiency.

Сведения об авторах:

Джунусбекова Г.А. - к.э.н., и.о. профессора кафедры «Государственное управление и государственная служба», заместитель руководителя Центра академических программ, Академия государственного управления при Президенте Республики Казахстан (г.Астана)

Кадырова М.Б. - к.э.н., и.о. профессора кафедры «Управление экономикой», заместитель директора Института управления, Академия государственного управления при Президенте Республики Казахстан (г.Астана)

Международный опыт выбора стратегии банками

Ф. Алимбаев

Мировая практика показывает, что даже успешные на настоящий момент банки, но не ориентированные на клиента, на инновации, имеют трудности. Рынок требует постоянного обновления. Интеграционные процессы в рамках ТС и ЕЭП требуют исследования зарубежного опыта разработки и выбора стратегии развития. К примеру, следует сравнить российские банки с казахстанскими банками по типу используемых стратегий. Ввиду схожести казахстанских и российских банков сопоставим стратегическое поведение двух крупных банков в обеих странах: Сбербанка России и Народного Банка Казахстана.

1. Оба они являются крупными универсальными коммерческими банками и динамично развиваются. На долю Сбербанка России в 2013г. приходилось около 30% банковских активов России, а на долю Народного Банка Казахстана - 15,8% активов казахстанских банков [1].

2. Сбербанк России и Народный Банк Казахстана занимают лидирующие позиции по вкладам населения в 2013г. с долей около 45% и 20,3% соответственно [2, стр.8; 1,стр.39]. Оба банка имеют длительный опыт работы на рынке: Сбербанк России около 160 лет, Народный банк Казахстана - 90 лет. Оба банка имеют «вертикально интегрированную» банковскую структуру, развитую филиальную инфраструктуру и дочерние организации.

3. Оба банка постоянно внедряют новейшие банковские технологии, расширяют спектр стратегических услуг: зарплатные проекты, обслуживание платежных карточек через банкоматы, POS-терминалы, мультикиоски, мобильные платежные терминалы, дистанционные каналы продаж и т.п. Они обладают значительным потенциалом для развития как банковских, так и сопутствующих услуг финансового рынка: страховых, пенсионных, ценных бумаг, лизинговых и т.п.

4. Оба банка активно кредитуют отечественные и иностранные компании, работающие в различных

сферах экономики, в различных регионах. Сбербанк России выдает кредиты казахстанским компаниям, а Народный Банк Казахстана - российским компаниям.

5. Сбербанк России и Народный Банк Казахстана преодолели трудности финансового кризиса, имеют высшие международные рейтинги и награды. В Народном Банке Казахстана уровень неработающих кредитов свыше 60 дней в 2013 году равен 14,4% [1, стр. 39]. В Сбербанке России уровень остатков задолженности по кредитным картам к кредитному портфелю в 2013 году составил 6,1% [2, стр.59].

6. Оба банка непрерывно расширяют международную деятельность. Сбербанк России работает в 22 странах с численностью работающих сотрудников 270 тыс. человек, имеет свыше 10 млн. клиентов за пределами России, зарубежные активы составляют более 12% совокупных активов Группы [2, стр.10].

Народный банк Казахстана объединяет множество структурных подразделений в Казахстане, три зарубежных представительства в Великобритании (Лондон), Китае (Пекин), России (Москва), дочерние банки в Кыргызстане и Грузии и России [1, стр.45].

7. В основе деятельности двух банков лежат долгосрочные стратегии развития, например, по Сбербанку России на пять лет (2014-2018 годы) и стратегия развития Народного Банка Казахстана на три года (2013-2015 годы). Работа банков нацелена на совершенствование системы сберегательных вкладов в новых условиях с целью удержания своих высококонкурентных позиций.

В чем отличия стратегии развития двух банков?

Главные отличия, по нашему мнению, заключаются в методологических подходах к стратегическому поведению банка в целом и по разделам.

Сопоставим основные параметры стратегии развития двух банков, отражающие их стратегическое поведение на определенную перспективу (таблица1).

Таблица 1

Миссия, ценности, конкурентные преимущества и основные направления стратегии развития

Сбербанка России и Народного Банка Казахстана*

Народный банк Казахстана	Сбербанк России
Миссия Группы	
Предоставление в Казахстане и других странах услуг на уровне международных стандартов и на всех сегментах финансового рынка, обеспечивая сохранность, эффективное размещение и преумножение средств клиентов и акционеров.	Наши клиенты, их потребности, мечты и цели - основа всей деятельности банка как организации. Амбициозная цель - стать одной из лучших финансовых компаний мира.

Ценности Группы	
<ul style="list-style-type: none"> - Клиентоориентированность - Надежность - Лидерство - Социальная ответственность - Честность - Профессионализм 	<p>Я - лидер, мы - команда, все для клиента, клиентоориентированный сервис - это основа отношения к жизни и работе, внутренний компас, принципы, верность которым мы храним всегда и везде.</p>
Ключевые параметры, обеспечивающие конкурентное преимущество Группы	
<ul style="list-style-type: none"> - Устойчивое финансовое состояние - Значительная и стабильная клиентская база - Широкий набор финансовых продуктов - Разветвленная инфраструктура - Деловая репутация - Значительный ресурс доверия со стороны всех категорий клиентов 	<ul style="list-style-type: none"> - Значительная клиентская база - Огромный масштаб операций - Промышленные технологии - Мощный бренд - Международное присутствие - Коллектив и управленческие технологии
Основные направления стратегии развития Группы	
на период 2013-2015гг.:	на период 2014-2018гг.:
<ul style="list-style-type: none"> - Банковская деятельность - «Банк №1 в Казахстане». - Дочерние организации - «Ведущие игроки в своем секторе». - Активное участие в государственных программах. - Расширение географии продаж продуктов. - Дальнейшее развитие единых принципов корпоративного управления. - Установление контроля над совокупными рисками. - Улучшение единой операционной модели. - Реализация мер по построению процессно-ориентированной системы управления. - Внедрение и развитие современных IT под требования клиентов. - Развитие персонала. 	<ul style="list-style-type: none"> - Розничные клиенты - Корпоративные клиенты: <ul style="list-style-type: none"> * малый и микробизнес * крупный и средний бизнес * корпоративно-инвестиционный банк - Управление благосостоянием - Операции на зарубежных рынках - Стратегии развития направлений обеспечения и поддержки бизнеса: <ul style="list-style-type: none"> * операционная функция - Информационные технологии - Управление рисками - Управление персоналом - Другие важные стратегические направления: <ul style="list-style-type: none"> - Оптимизация расходов - Производственная система - Система управления Группы - Реализация Стратегии

* *Примечание: Таблица разработана автором на основе источников [1; 2].*

В чем заключаются достоинства в методологии разработки стратегии Сбербанка России?

К достоинствам следует отнести:

Первое достоинство

Применение новой концепции управленческой технологии менеджмента не только для российского банковского рынка, но и для зарубежной практики, а именно, системы управления рисками в форме сетевого ресурса «Сбербанк-краудсорсинг» с 2011 года. Новый подход технологии «краудсорсинг» заключается в использовании коллективного интеллекта посредством Интернета. Название технологии происходит от английского термина *crowdsourcing*, состоящего из двух слов: *crowd* — «скопление, множество, толпа» и *sourcing* — «подбор ресурсов», вместе они означают «толпа как ресурс».

Значение слова «толпа» в краудсорсинге отличается от общепринятого определения любой толпы. Любая толпа состоит из незнакомых друг с другом участников. Тогда как толпа в краудсорсинге «означает передачу задания большой группе людей в форме открытого предложения» и решение задач силами общественного разума [3, стр.99]. Толпа (краудсорсер) вносит свое мнение (коллективный разум) в общее дело.

Термин *crowdsourcing* впервые применил Джефф Хауи (Jeff Howe) в 2006 году [3, стр.98]. Он описал новую технологию вовлечения людей в бизнес через компьютерные сети, «передачи определенных производственных функций неопределенному кругу лиц на основании публичной оферты», «в форме открытого предложения» [3, стр.99].

На практике «краудсорсинг» возникла у технологически продвинутых крупных компаний с целью оптимизации интеллектуального потенциала в решении корпоративных задач. Концепция интеллектуального краудсорсинга впервые в России была внедрена российской инновационной компанией Witology - ООО «Витология». Компания Witology решает интеллектуальные бизнес-задачи по заказам своих клиентов.

Вместе с тем, классический краудсорсинговый проект не означает:

- а) простое обсуждение вопросов в сети;
- б) аутсорсинг;
- в) обычный краудсорсинг.

Классический краудсорсинговый проект представляет собой процесс управления потоками решений и идей, проходящий по определенным фазам (таблица 2).

Таблица 2

Фазы прохождения классического краудсорсингового проекта

Подготовка анкет
Заполнение анкет
Сбор решений (идей) от краудсорсеров
Рейтингование краудсорсеров - анализ и сортировка результатов с их коллективной экспертизой
Филиация идей - выбор лучшего, наиболее значимого, интересного и перспективного решения

Процессами управляют «фасилитаторы» - высококвалифицированные специалисты в сфере групповых коммуникаций, как модераторы. Участники проекта заполняют «социально-сбалансированную» анкету. К решению той или иной проблемы привлекаются самые разные люди, поэтому анкета изучается специалистами, чтобы сразу отсеять неадекватных, несерьезно настроенных лиц.

Объективный эффект от краудсорсинга может быть получен только при условии, что участники представляют массу людей, заинтересованных в совместной работе, желающих проявить себя.

Критерии сбора мнений на каждом этапе свои. Они основаны на оценках идеи ее сторонниками и противниками, конкурирующими группами участников и экспертами на рыночных механизмах оценки - в форме биржи идей и рынка предсказаний; борьбе идей за выживание. Победившие в конкурентной борьбе идеи получают одобрение.

Главное отличие краудсорсинга от аутсорсинга в том, что в аутсорсинге для решения поставленных задач приглашается определенный круг специалистов, а в краудсорсинге - разные специалисты.

Обычный краудсорсинг развился в технологию нового поколения - синтеллектуальный краудсорсинг. В отличие от обычного краудсорсинга, при котором отбирается одна идея из множества. Преимуществами синтеллектуального краудсорсинга заключаются:

в нахождении множества лучших идей (и людей) путем объединения (синергии) умений профессионалов;

в возможности методического структурирования задач и организации их выполнения в виде связанных бизнес-процессов банка.

При этом, не просто формируются технологические сети, а «создаются сети между людьми с помощью технологий». Это не эпоха умных машин, а эпоха умных людей, которые объединены в сети, взаимодействуют друг с другом внутри них, могут объединять опыт, знания, творческие способности для создания прорывных решений в области развития и роста организации» [3, стр.99].

Происходит коллективное управление ситуацией, организацией на основе коллективного рождения идеи, обсужденной массовым профессиональным сообществом. Массовость профессионалов служит гарантией независимой и высококачественной экспертизы. В Банке работают

две электронные площадки: «Биржа идей» и «Идея Сбербанка», около 100 лин-лабораторий (подразделений). На первой краудсорсинговой площадке сотрудники подают предложения, а на второй площадке проводится обсуждение важных для банка тем. Сотрудники лин-лабораторий осуществляют текущую деятельность, разрабатывают и тестируют новые подходы к работе. Благодаря краудсорсингу повысились показатели эффективности продаж, удовлетворенности клиентов и вовлеченности сотрудников, гибкости в принятии решении, оперативности реагирования на изменение ситуации.

В частности, при подготовке материалов по стратегии своего развития Сбербанк России активно привлекал и использовал свыше 15 тыс. своих сотрудников, руководителей, клиентов и акционеров. Интернет-сервис позволяет на краудсорсинговой площадке «Идеи Сбербанка» каждому сотруднику, независимо от должности и специфики работы, свободно обмениваться предложениями, идеями по управлению банком, оптимизации деловых процессов, коллективно проводить экспертизу, оценивать внутренние нормативные документы перед их утверждением, вносить предложения по повышению эффективности деятельности банка [2, стр.3-4].

Второе достоинство

Создание и дальнейшее внедрение новой идеологии и механизма управления «Производственная система Сбербанка» (ПСС). Она основана на привлечении всех сотрудников, руководителей к принятию решений, постоянному совершенствованию клиентского опыта и повышению эффективности работы. Интеллектуальный потенциал сотрудников одновременно используется в работе над оптимизацией процессов, развитием системы управления и изменением культуры, совершенствованием стандартов поведения, бережливостью через механизмы краудсорсинга. Тем самым, Сбербанк решает несколько масштабных задач:

1. Трансформация работы розничной сети с помощью разработки и внедрения новой ролевой модели работы, гибких графиков, новой системы мотивации, привязывающей доход сотрудников к результатам продаж и качеству обслуживания.

2. Оптимизация работы с предприятиями малого бизнеса за счет качественного обслуживания клиентов менеджерами.

3. Стандартизация и оптимизация работы

бухгалтерии путем разработки стандартов по каждой операции, внедрения механизма управления нагрузкой сотрудников, системы мотивации, привязанной к производительности труда и качеству совершения операций.

4. Оптимизация работы подразделений IT, за счет упрощения ключевых процессов разработки и тестирования производственных отделений, в том числе внедрения практики интеграционных релизов.

Третье достоинство

Сбербанк России прогнозирует развитие экономики и рынков России на перспективу (например, 2014-2018гг.) с характеристикой внешних условий, экономики России и банковских рынков.

При этом разрабатываются сценарии:

1) три сценария развития экономики России: базовый, оптимистический и пессимистический;

2) сценарии развития зарубежных рынков.

При разработке сценариев эффективность работы банка принимается как переменная, зависящая от умения управлять издержками. В качестве важного конкурентного преимущества выдвигается качество управления рисками.

Сценарии развития зарубежных рынков рассматривают две группы стран в зависимости от характера основных рисков:

а) Центральная и Восточная Европа (ЦВЕ), в которую включаются Австрия, Босния и Герцеговина, Венгрия, Сербия, Словакия, Словения, Хорватия, Чехия, Швейцария. Для развития банковских рынков этих стран ЦВЕ, за исключением Сербии, свойственен сдерживающий фактор: низкие темпы экономического роста;

б) страны СНГ и Турция. В своих сценариях Сбербанк России отражает такие особенности развития с этой группой стран, к примеру:

- основной риск банковской системы Казахстана связан с высокой долей плохих долгов, но его локализация в трех банках и высокие темпы роста экономики позволят банковским рынкам расти;

- негативность воздействия банковской системы Украины в дисбалансе между кредитами и депозитами;

- риски банковской системы Белоруссии связаны с высокой степенью участия государства в экономике;

- банковская система Турции, сбалансированная по соотношению кредитов к депозитам, и если монетарные власти не допустят перегрева банковских рынков, то темп их роста будет обеспечен.

Внедренная современная система управления рисками соответствует требованиям Базельского комитета по банковскому надзору (соглашение «Базель II»). За счет ее внедрения, слаженности работы команды сотрудников Сбербанк России обеспечили лидирующие рыночные позиции при сохранении эффективного контроля над уровнем кредитного и других рисков. Технология «Кредитная фабрика» и новый кредитный процесс позволили повысить скорость рассмотрения заявок

в 10 раз и обрабатывать более 50 тыс. заявок в день. Повысилась привлекательность кредитных продуктов для всех категорий клиентов за счет упрощения процедур, оптимизации процессов принятия решений и повышения их скорости и предсказуемости. Была построена система формализованной оценки кредитного риска для всех клиентов Банка. Усилены функции управления рисками в процессе подготовки и принятия кредитного решения, независимая оценка риска от клиентской работы. Создана независимая межрегиональная служба андеррайтинга - процедура, оценивающая вероятности погашения или непогашения запрашиваемого кредита на основе изучения платёжеспособности и кредитоспособности потенциального заёмщика. Оптимизирована кредитная процедура и построен электронный документооборот для всех кредитных заявок. Изменен кредитный процесс. Разделены функции клиентской работы, кредитного анализа, оформления и сопровождения кредитных договоров. Резко улучшены характеристики кредитных продуктов. По кредитам физическим лицам Банк принимает решение в течение нескольких часов.

Какие есть сходства в методологии разработки стратегии Сбербанка России и Народного Банка Казахстана?

Во-первых, миссия и ценности Групп: Сбербанк России и Народный Банк Казахстана схожи в том, что стратегия, ее разделы клиентоориентированные. Ценности Сбербанка: «Я - лидер», «Мы - команда», «Все - для клиента» проявляются и наполнены реальным содержанием во всех разделах стратегии развития.

Миссия Группы сформулирована в проявлении заботы о соответствии международным стандартам, сохранности, социально-экономической ответственности перед клиентами и акционерами.

Ценности Группы Народный Банк Казахстана также клиентоориентированные, при условии надежности, лидерства, социальной ответственности, честности и профессионализма сотрудников банка.

Во-вторых, конкурентные преимущества Групп двух банков совпадают по определенным ключевым параметрам таким, как: клиентская база, широта финансовых продуктов, масштабность операций и сети. По остальным характеристикам конкурентные преимущества у них разнятся. Сбербанк России фиксирует за счет чего, каких усилий можно добиться конкурентного преимущества в отношении клиентов, сотрудников, акционеров и руководителей современного времени. Такими усилиями служат: технологии, мощный бренд, международные связи, коллектив и управленческие технологии [2, стр.5]. Народный Банк Казахстана дорожит репутацией, имиджем, узнаваемостью, доверием клиентов, расширением инфраструктуры.

В-третьих, в основных направлениях развития стратегическое поведение банков определено по-разному.

Группы Народного Банка Казахстана выдвигают

в качестве важной стратегической задачи на предстоящие три года - задачи сохранения и упрочения лидирующих позиций на всех сегментах рынка финансовых услуг» [1, стр.80]. Исходя из этой задачи, намечены более высокие, по сравнению с основными конкурентами, темпы роста по приоритетным направлениям бизнеса: банковская деятельность, дочерние организации - «ведущие игроки в своем секторе», активное участие в государственных программах, расширение географии продаж продуктов через разветвленную филиальную сеть Банка и его дочерние иностранные банки.

Стратегическое поведение группы Сбербанка России нацелено на развитие клиентов; управление благосостоянием; обеспечение и поддержку бизнеса; лидерство в области информационных технологий; управление рисками для принятия управленческих решений; управление персоналом; оптимизация расходов путем повышения нагрузки на операционную маржу банков одновременно при качественном обслуживании клиентов и на другие важные направления. Клиенты распределены по группам: розничные, корпоративные с разделением на малый, микро, средний и крупный бизнес, корпоративно-инвестиционный банк, зарубежные банки. В приоритетном направлении «управление рисками» намечено - все бизнес-решения принимать на основе показателей доходности с учетом риска; обеспечить управление результатами деятельности с учетом показателей риска на уровне каждой сделки, клиента, направления деятельности для группы в целом; качественное и эффективное проведение экспертиз рисков в любой точке присутствия Сбербанка; интегрировать показатели аппетита к риску и другие риск-метрики в процессы планирования, построить эффективные механизмы распределения регуляторного и экономического капитала; оптимизировать управление кредитными рисками в дочерних банках; усовершенствовать механизмы управления операционными и рыночными рисками; обеспечить высокий уровень риск-культуры во всех подразделениях Банка.

Наряду с преимуществами краудсорсинга, на наш взгляд, имеются и определенные недостатки:

- В общем потоке предложений многие новые идеи могут быть потерянными, незамеченными. Для объективной оценки предложений необходимо нанимать хороших и грамотных специалистов. Кроме того, при голосовании может выиграть не самая лучшая идея, а удачная презентация или популярная идея.

- Нужна платформа для обмена информацией и специалисты, чтобы эффективно разбираться с масштабным проектом, нужны большие вложения.

Краудсорсинг в будущем может быть трансформирован в новую модель коллективного взаимодействия - в меритосорсинг. Меритосорсинг означает: меритус - достойный, сорсинг - подбор ресурсов, профессиональных сообществ. Специфика методологии меритосорсинга состоит в ее направленности на развитие действующих и новых

продуктов и услуг, внедрение системы рейтингов индивидуальной активности, создание IT-платформы, объединяющей достойных, профессиональных, творческих и креативных работников с особой мотивацией - через самореализацию, самосовершенствование, улучшение жизни сотрудников, клиентов и общества [3, стр.103].

Основные выводы:

1. Сбербанк России имеет преимущество над соперниками - конкурентами, обладает агрессивной стратегией в будущем за счет:

- внедрения и дальнейшего развития новой инновационной технологии стратегического управления с учетом неопределенности в экономике, усиления конкуренции на рынках, эффективной организации управления персоналом, формирования и сохранения команды, укрепления партнерских отношений между всеми субъектами, в условиях снижающейся рентабельности банковского бизнеса;

- направления на модернизацию: правильный выбор ниши и своего направления в бизнесе, постоянное реинвестирование прибыли в развитие.

2. Для казахстанских банков, в частности Народного Банка Казахстана, необходимо обеспечить большую инвестиционную привлекательность на основе изучения опыта российского Сбербанка, внедрения модели управления с привлечением коллективного разума профессиональных, грамотных сотрудников и открытием перспектив для их карьерного роста.

Исходя из задач бизнеса или потребителя, целесообразно организовать работу над решениями в командах, в которых вовлекаются максимальное число активных участников, обеспечиваются эффективные коммуникации между участниками с концентрацией на лучших решениях, создано экспертное профессиональное сообщество по направлениям деятельности. Каждому сотруднику должна быть доступна инфраструктура и инструменты для решения проблем на всех уровнях управления банка.

3. Для казахстанских банков важно перенять опыт прогнозирования экономики, производимого Сбербанком России, на основе использования многовариантных сценариев внешней и внутренней среды. Необходимость и перспективность такой работы для наших банков определяется изменчивостью внешних факторов и продолжающейся реструктуризацией экономики в пользу ухода от сырьевой направленности, что способно повлиять в средне и долгосрочной стратегии.

4. В казахстанских банках кредитным менеджерам и специалистам нужно присваивать квалификацию при наличии опыта и знаний. Исходя из утвержденной балльной системы, следует разрешать им принимать окончательные решения по кредитованию в рамках определенных лимитов кредита. Такое предложение обусловлено тем, что в действующей практике согласование/отклонение

предложенных вариантов кредитных проектов часто остается за отдельным членом кредитного комитета. Его мнение может быть субъективным и не основанным на объективном рассмотрении ситуации.

5. Управление и оценка степени кредитного риска составляют сложный, творческий процесс, требующий от работников банка знаний, аналитического мышления, умения определять и анализировать тенденции в финансовом положении заемщиков, прогнозировать последствия

воздействия различных обстоятельств на их экономическое положение, хорошо разбираться в психологии людей, а также знать и использовать современные технологии прогнозирования.

6. Реализация стратегии будет осуществляться при полной интеграции риск-менеджмента во все управленческие процессы и системы банка: бизнес-планирование, проектное управление, системы мотивации и управления деятельности руководителей, мониторинг состояния портфелей и программ, контроль за их реализацией.

Литература:

1. Годовой отчет 2013г. / Народный Банк Республики Казахстан / Алматы 2014, стр.177
2. Стратегии развития Сбербанка России на период 2014-2018гг. / Москва 2013, стр.128
3. Долженко Р.А. Краудсорсинг - новая форма организации трудовой деятельности в коммерческом банке / Менеджмент в России и за рубежом / 2012 №5, стр.98-103

Резюме:

Қазақстан мен Ресейдің екі ірі банкінің дамуын, стратегиялық негізгі параметрлерін салыстыру әдісі арқылы, ұқсастығы мен айырмашылықтары, әдістемелік ықпалдағы стратегиялық тәртіпке орнатылды. Ресей Сбербанкіндегі ұжым парасаттылығын, болжау тәжірибесін, сценарийларды дайындауды қолдану арқылы Ғаламтордың (Интернет) көмегімен «Краудсорсинг» технологиясына жаңа амал қарастырылды. Қазақстанның Халық банкінің тағы көбірек инвестициялық жағымдылықтарына қамсыздандыру жолдары ұсынылған.

Негізгі сөздер: банк, стратегия, стратегиялық тәртіптер, краудсорсинг.

Методом сопоставления основных параметров стратегии развития двух крупных банках России и Казахстана установлены схожесть и отличия в методологических подходах к стратегическому поведению. Рассмотрен новый подход технологии «краудсорсинг» с использованием коллективного интеллекта посредством Интернета в Сбербанке России, опыт прогнозирования, разработки сценариев. Рекомендованы пути обеспечения еще большей инвестиционной привлекательности Народного Банка Казахстана.

Ключевые слова: банк, стратегия, стратегическое поведение, краудсорсинг.

By comparing the main parameters of the development strategy of the two largest banks of Russia and Kazakhstan identified similarities and differences in methodological approaches of strategic behavior. Reviewed new technology “crowdsourcing” based on “collective intelligence” methodology via the Internet in the Savings Bank of Russia, the experience in forecasting, scenario development. It recommended ways to ensure further investment attractiveness of the Halyk Bank of Kazakhstan.

Keywords: Bank, strategy, Strategic behavior, crowdsourcing.

Сведения об авторе:

Алимбаев Ф.Т. - докторант по программе PhD АО «КБТУ» (г.Алматы)

Экономическая безопасность в сфере банковской деятельности

М. Жумабекова

Финансово-кредитная деятельность страны выполняет важную функцию в формировании современной рыночной инфраструктуры, участвует в перераспределении крупных финансовых капиталов, выполняя роль оператора в кредитно-денежных операциях, расчетах и платежах, объединяя тем самым всех субъектов экономики. Невыполнение банковской системой своих функций препятствует развитию внешних и внутренних финансово-экономических отношений страны и является риском экономической безопасности всего государства, что определяет зависимость экономической и политической обстановки в государстве от состояния экономической безопасности банковской системы.

Конец прошлого века ознаменовался так называемой «финансовой революцией» глобализацией мировой финансовой системы, ростом масштабов банковских операций, появлением новых банковских продуктов и услуг, усложнением менеджмента кредитными организациями. Начало XXI века напротив, было отмечено ростом кризисных явлений в мировой финансовой системе, увеличением рисков, свойственных банковской деятельности, вместе со стремительным ростом активов мировой финансовой системы убытки отдельных кредитных организаций достигают колоссальных размеров [1]. Проблемы, объединенные с обеспечением экономической безопасности за последние годы принимают особую остроту. Отсутствие сформировавшихся подходов, разрозненность предпринимаемых мер по обеспечению экономической безопасности с одной стороны, трансформация старых и появление новых угроз и рисков - с другой, диктуют необходимость совершенствования обеспечения безопасности банковской деятельности на качественно новом уровне, с применением комплексного подхода к обеспечению экономической безопасности в сфере банковской деятельности [2]. Наряду с исторически присущими банковскому бизнесу кредитному риску и риску ликвидности все большее значение приобретает необходимость менеджмента операционным и репутационным рисками. При этом последствия реализации репутационного и операционного рисков в условиях развитой рыночной экономики зачастую сопоставимы и даже превышают потери от реализации традиционных банковских рисков.

Банковская деятельность в Казахстане вступает в новый этап своего развития, происходящие изменения в финансовой системе страны показывают, что банковская система не обладает достаточной устойчивостью.

Процессы глобализации и интеграции Казахстана в мировую экономику, расширение направлений банковской деятельности, усиление конкуренции в банковской сфере, неразвитость финансовых рынков и инфраструктуры, внедрение новых информационных технологий, несовершенство действующего законодательства ставят перед банковской системой новые задачи, влекут за собой появление ранее не характерных угроз и рисков.

В таких условиях на первый план выдвигается проблема обеспечения экономической безопасности в сфере банковской деятельности, которая может быть решена только при использовании комплексного, системного, подхода. Это обусловлено тем, что экономическая безопасность страны как составная часть ее национальной безопасности базируется на системе государственных институтов, иначе говоря, обеспечение экономической безопасности имеет комплексный, системный, характер.

Однако до сих пор не разработана Концепция экономической безопасности банковской деятельности как на уровне банковской системы страны, так и отдельного банка, содержащая совокупность мероприятий и механизмов ее обеспечения, системы менеджмента рисками и нейтрализации угроз, подрывающих основы функционирования банковской сферы государства. В связи с этим назрела необходимость в исследовании проблем по обеспечению экономической безопасности в сфере банковской деятельности на основе комплексного, системного подхода.

Целью данной статьи является исследование и обоснование методологических основ и принципов экономической безопасности банковской деятельности, разработка предложений и рекомендаций по формированию механизмов ее обеспечения в современных условиях возрастания и трансформации угроз и рисков.

Достижение поставленной цели предполагает постановку и решение следующих задач:

- исследование методологических основ формирования экономической безопасности в сфере банковской деятельности и ее роли в системе обеспечения экономической безопасности страны;
- выявление, на основе обобщения и систематизации, факторов и угроз экономической безопасности банковской деятельности, характерных для современного этапа развития национальной банковской системы;

- анализ влияния экономической безопасности на состояние банковской деятельности;
- рассмотрение элементов экономической безопасности банковской деятельности;
- разработка рекомендаций по развитию организационно-управленческих аспектов обеспечения экономической безопасности банковской деятельности.

Объектом исследования является банковская деятельность и развитие механизма обеспечения ее экономической безопасности.

Наиболее важные проблемы экономической безопасности в банковской деятельности:

- современное состояние экономической безопасности в национальной банковской системе, системы ее обеспечения применительно к банкам второго уровня;
- отсутствие комплексных методологических подходов к понятию и содержанию понятия экономической безопасности с учетом особенностей функционирования банковской сферы и деятельности банков второго уровня в современных условиях экономического развития страны;
- необходимость обоснования и определения роли и места экономической безопасности банковской деятельности как структурного элемента системы экономической безопасности страны;
- сложность раскрытия и обоснования информационной безопасности в составе обеспечения экономической безопасности в сфере банковской деятельности;
- предложения по классификации факторов и группировке угроз экономической безопасности банковской деятельности на основе разработанной модели;
- предложения по формированию системного, методологического подхода к созданию модели менеджмента банковскими рисками и раскрытию организационно-управленческих аспектов обеспечения экономической безопасности банковской деятельности с обоснованием критериев и методов ее оценки;
- обоснование приоритетных направлений построения основ механизма снижения рисков в банковской сфере.

Нами рассмотрены вопросы формирования основ механизма обеспечения экономической безопасности применительно к банковской деятельности с учетом трансформации угроз и рисков в современных условиях развития экономики.

Теоретические основы экономической безопасности включают в себя следующие проблемы:

- содержание экономической безопасности в сфере банковской деятельности, выявлены ее особенности и состояние практики ее обеспечения в условиях возникновения новых угроз и рисков;
- методологические основы формирования механизма снижения рисков в банковской сфере, противодействия легализации доходов, полученных преступным путем и финансирования терроризма;
- классификация угроз экономической

безопасности банковской деятельности на основе разработанной модели, позволяющей выделить приоритетные направления обеспечения экономической безопасности в сфере банковской деятельности;

- тенденции развития банковской сферы Казахстана и основные направления обеспечения экономической безопасности в сфере банковской деятельности;

- модели менеджмента банковскими рисками, на основе их новой классификации, позволяющая определить взаимосвязи и этапы менеджмента ими в целях обеспечения экономической безопасности банковской деятельности;

- предложения по совершенствованию информационной безопасности как ключевого звена обеспечения экономической безопасности, предполагающие комплекс мер по защите баз данных, информационных хранилищ банка, каналов передачи информации и автоматизированных банковских систем;

- предложения по созданию организационно-управленческого механизма обеспечения экономической безопасности банковской деятельности на основе разработанных концептуальных положений обеспечения безопасности банковской деятельности.

Концепция национальной безопасности РК относит банковскую систему к числу важнейших составляющих единого экономического пространства Казахстана, а ее ослабление включает в число угроз национальной безопасности. Стратегия экономической безопасности РК определяет экономическую безопасность как составную часть национальной безопасности Казахстана и определяет устойчивость банковской системы как один из основных критериев состояния экономической безопасности страны.

В научной литературе даются различные определения безопасности банка, которые содержат основные методологические положения теории безопасности [3-10]. Вместе с тем, зачастую в них отсутствует комплексный подход к содержанию экономической безопасности в сфере банковской деятельности.

Положительные стороны таких исследований заключаются в том, что они позволяют учесть все варианты компиляций угроз и рисков, возникающих в связи с глобализацией экономических процессов, развитием мирового финансово-экономического кризиса, в странах ЕАЭС в том числе.

Понятие безопасности банковской деятельности, с современной точки зрения современных авторов, это наиболее предотвращение возможных угроз деятельности банка и осуществление эффективного управления рисками, создающее благоприятную среду для полной реализации задач и функций банка [11-16].

Из определений вытекает необходимость применения комплексных мер в обеспечении экономической безопасности банковской дея-

тельности, в состав которых должны включаться определенные формы, способы и механизмы организации экономических отношений, направленных на предотвращение угроз экономической безопасности и адекватное управление банковскими рисками.

Понятие экономической безопасности банковской деятельности, с нашей точки зрения, это наиболее эффективное использование денежных ресурсов, обуславливающее предотвращение возможных угроз деятельности Национального банка, банков второго уровня и микрокредитных организаций в целях реализации рационального менеджмента рисков, создающее благоприятную среду для функционирования национальной финансово-кредитной системы, ее устойчивости и максимизации рентабельности банковской сферы.

Риски и угрозы, которым подвергается Национальный банк, представляют потенциальную опасность для банков второго уровня, частных заемщиков, предприятий, и в конечном итоге могут оказать влияние на экономическую, а затем и национальную безопасность страны.

Следует отметить, что существующие подходы к менеджменту банковскими рисками касаются их отдельных видов, не реализуются комплексно. В экономической литературе рассмотрены различные методики менеджмента отдельными видами банковских рисков, но на сегодняшний день отсутствует комплексная модель, позволяющая выстроить систему мероприятий, позволяющих оценить влияние выбранного метода менеджмента риском на состояние экономической безопасности банковской деятельности и принять по результатам этой оценки обоснованное управленческое решение.

Для обоснования наиболее эффективных путей укрепления экономической безопасности банковской деятельности необходимо выявить и обобщить потенциальные угрозы, которые способны оказать наиболее негативное воздействие на деятельность банка.

Банковские риски неотделимы от банковской деятельности и являются ее неотъемлемым элементом. Влияние рисков на экономическую безопасность банковской деятельности заключается в том, что их реализация может нанести ущерб банку, снижая возможность создания условий для его эффективной деятельности.

Поэтому для определения влияния различных банковских рисков на состояние экономической безопасности в Концепции должны быть выделены основные элементы в зависимости от факторов, оказывающих влияние на банковскую деятельность, наряду с исторически присущими банковскому бизнесу кредитному риску и риску ликвидности имеют место такие виды рисков, как операционный и репутационный риски. Представляется, что более полная типология банковских рисков может служить основой для совершенствования методов менеджмента рисками.

Комплексный подход по обеспечению

экономической безопасности банковской деятельности включает также исследование проблем информационной безопасности. На основе проведенного в работе анализа обеспечения информационной безопасности банков предлагается система мер по ее обеспечению, основными из которых являются, во-первых, разработка политики информационной безопасности; во-вторых, защита баз данных и информационных хранилищ банка, каналов передачи информации и автоматизированных банковских систем; в-третьих, применение комплекса организационных, технических, технологических и нормативно-правовых мероприятий по обеспечению сохранности информационных ресурсов.

Анализ состояния обеспечения экономической безопасности в сфере банковской деятельности показал неэффективность и разрозненность мер по ее обеспечению. Поэтому обеспечение экономической безопасности должно реализовываться посредством комплексного подхода и основываться на разработке Концепции экономической безопасности банковской деятельности.

Существующие варианты Концепций безопасности коммерческого банка требуют дальнейшего развития, так как анализ показывает, что они не лишены ряда недостатков, среди которых неполный перечень объектов, угроз и рисков, подлежащих защите, несовершенная классификация угроз безопасности банка, не включение банковских рисков в число факторов нарушения безопасности банковской деятельности, отсутствие экономических аспектов обеспечения безопасности банковской деятельности [17-21].

Как представляется, Концепция экономической безопасности банковской деятельности должна включать в себя основные цели, задачи, принципы, направления и этапы реализации мер по обеспечению безопасности банковской деятельности. Она должна содержать объекты защиты, угрозы безопасности деятельности банка, банковские риски, приоритетные направления обеспечения безопасности банковской деятельности. Таким образом, Концепция должна стать своего рода методологической основой обеспечения экономической безопасности банковской деятельности.

Основным структурным подразделением экономической безопасности банка являются департаменты безопасности, миссия которых определяется в соответствии с целями и задачами обеспечения экономической безопасности банковской деятельности, а также приоритетными направлениями банковской деятельности, основными из которых является информационно-аналитическая работа.

Анализ и обобщение практики деятельности подразделений безопасности банков показал, что данной работе не уделяется достаточного внимания,

она носит фрагментарный характер, что негативно отражается на обеспечении экономической безопасности банковской деятельности.

Для реализации конкурентных преимуществ банка, особое значение в рамках информационно-аналитической работы имеет экономическая разведка, включающая легальные методы и инструменты сбора и анализа информации.

Основные направления деятельности экономических исследований по выявлению реальных и потенциальных источников опасности для банка включают:

- сбор и анализ данных о клиентах, партнерах, конкурентах, надзорных и контролирующих органах;
- выявление латентной аффилированности между юридическими лицами, между юридическими и физическими лицами;
- выявление имущественной зависимости предприятий от одних и тех же учредителей, которая может быть выявлена не только напрямую, но и через третьих лиц.

Разработка Концепции экономической безопасности банковской деятельности требует необходимости учета ряда обстоятельств и факторов, в связи с тем, что работа подразделения безопасности предполагает функционирование как в условиях обычной деятельности, так и кризисной ситуации. Возникновение последней зачастую связано с тем, что угрозы со стороны нарушений в банковской сфере, как свидетельствуют данные, продолжают нарастать, а значит, действия криминальных элементов не всегда находят адекватное противодействие со стороны подразделений безопасности банков. Привлечение правоохранительных органов в условиях кризисной ситуации может послужить единственным способом отражения угроз, связанных с деятельностью криминальных элементов, в связи с чем актуальным представляется развитие механизма взаимодействия с правоохранительными органами.

Одной из форм такого взаимодействия могло бы послужить создание единой электронной базы данных о видах и способах различных отклонений от нормативно-правовых актов и нарушений в банковской сфере и обеспечение доступа к этим базам данных руководителям подразделений безопасности банков. Это позволило бы активизировать действия банков по отражению угроз экономической безопасности банковской деятельности.

Наряду в департаментами безопасности банковской деятельности актуальным является создание собственных финансово-кредитных бюро банков, что будет содействовать деятельности банков по обеспечению собственной экономической безопасности и прежде всего за счет создания информационной прозрачности в сфере кредитных операций. Это даст возможность банкам уменьшить величину кредитного риска при помощи объединения информации и выявлять на ранней

стадии различные отклонения и нарушения, как например непогашение ссуды и другое.

Важная роль в реализации Концепции экономической безопасности банковской деятельности должна отводиться менеджменту банковских рисков.

Комплексная модель менеджмента рисками в банке основывается на использовании основных методов менеджмента рисками: принятие части риска, адекватного капиталу банка; избежание риска; передача риска (страхование, хеджирование); ограничение риска (регламентирование операций, лимитирование операций, лимитирование потерь, диверсификация, формирование резервных средств для погашения убытков от неплатежей).

Особую роль в безопасности банковской деятельности имеют такие направления совершенствования подходов к менеджменту финансовыми рисками, как использование методики Value-at-risk, управление через GAP, система скоринговой оценки кредитоспособности клиента, метод внутренних рейтингов и др.

Важным элементом менеджмента рисками является его оценка. Она может осуществляться как статистическими, так и математическими методами оценки рисков, при помощи расчетов дисперсии, стандартного отклонения и коэффициента вариации. При этом реальную величину риска можно узнать только после его реализации. Поэтому в последнее время банки все чаще применяют методы прогнозирования, в том числе методологию Value-at-risk. Достоинство этой методики для обеспечения экономической безопасности заключается в том, что она позволяет рассчитать максимальные убытки, которые с определенной вероятностью может понести банк в случае неблагоприятных колебаний конъюнктуры рынка. Кроме того, эта методика позволяет осуществить переход от оценки отдельных рисков к анализу совокупного риска банка, а также учесть факторы диверсификации рисков, которые не учитываются в действующих методиках, базирующихся на суммировании величин отдельных рисков.

В процессе менеджмента банковскими рисками возникают многофакторные зависимости с многочисленными обратными связями, которые не поддаются формализации. В связи с этим одним из важнейших инструментов в процессе оценки рисков является анализ сценариев - альтернативных вариантов, по которым могут развиваться события на финансовых рынках. Такой анализ базируется на оценке периода времени, на протяжении которого банк подвергается конкретному виду риска, а также уровня влияния риска на финансовые результаты деятельности банка.

Определенное внимание уделяется разработке комплексных мер по преодолению криминализации отношений в банковской сфере, важнейшими

из которых является меры по противодействию отмыванию доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма.

Основой этих комплексных мер выступают процедуры внутреннего контроля, которые особенно релевантны по отношению к вопросам обеспечения экономической безопасности банковской деятельности, в связи с тем, что они, во-первых, помогают защитить репутацию банков и целостность банковской системы, снижая вероятность того, чтобы банки являлись объектом посягательств со стороны организованной преступности; во-вторых, представляют собой существенную часть надежного менеджмента риском (например, обеспечивая основу для идентификации, ограничения и контролирования рисков потенциальных убытков в активах и пассивах, включая активы, находящиеся под управлением); в-третьих, помогают банкам эффективно контролировать и снижать свой риск, при условии, если выработаны критерии обоснованной активности по счетам клиентов с тем, чтобы располагать средствами идентификации операций, которые не попадают под обычный тип

операций по счетам. В отношении всех счетов банки должны располагать системами для обнаружения необычных или подозрительных видов активности.

Одним из методов оценки обеспечения противодействия угрозам экономической безопасности банковской деятельности является аудит безопасности. Он предполагает проверку соблюдения конкретных процедур, принципов или правил обеспечения безопасности банковской деятельности в банке. Грамотный и своевременный аудит банковской деятельности позволит выявить слабые места в обеспечении экономической безопасности банковской деятельности.

В рамках совершенствования обеспечения экономической безопасности в сфере банковской деятельности предложены методы оценки экономической безопасности банковской деятельности. В исследовании обосновано, что оценка безопасности является важным инструментом, позволяющим выявить направления работы банка, требующие повышенного внимания, а также определить эффективность принимаемых мер по обеспечению безопасности.

Литература:

1. Бартон Т., Шенкир У., Уокер П. Комплексный подход к риск-менеджменту: стоит ли этим заниматься / Пер с англ. Издательский дом «Вильямс» / Москва 2003
2. Беляков А.В. Банковские риски: проблемы учета, менеджмента и регулирования / БДЦ-пресс / Москва 2004
3. Allen S. Financial risk management: A practitioner's guide to managing market and credit risk / Hoboken N.J.: John Wiley&Sons, Inc. / 2003
4. Armann M. Crédit risk valuation. 2nd ed. Berlin: Springer Verlag / 2001
5. Bazel II A-Z Fixed Income Research. Morgan Stanley / 2004
6. Principles for the management of credit risk. Consultative paper issued by the Basel Committee on Banking Supervision. Issued for comment by 30 November 1999 / Basel July 1999
7. Overview of the amendment to the Capital Accord to incorporate market risks. -Basle Committee on Banking Supervision / January 1996
8. Bessis J. Risk management in banking / 2nd ed. Chichester: JohnWiley&Sons,Ltd. / 2002
9. Best P. Implementing value at risk. John Wiley&Sons, Ltd. / 1998
10. Bluhm C., Overback L., Wager C. An introduction to credit risk modeling CRC Press / 2002
11. Cossin D., Pirotte H. Advanced credit risk analysis. Chichester: John Wiley&Sons Ltd. / 2001
12. Crouhy M, Galai D., Mark R. Risk management. NY.: McGraw-Hill / 2001
13. Gaeta G. The captaincy of credit risk: Its measurement and management. Chichester: John Wiley&Sons, Ltd. / 2002
14. Golin J. The bank credit analysis handbook: A guide for analysts, bankers and investors. Chichester: John Wiley&Sons, Ltd. / 2001
15. Jorion P. Financial risk management (FRM) instruction manual. NY.: Carli Management Corporation / 2000
16. Jorion P. Value at Risk the new benchmark for managing financial risk. 2nd ed. Mc Grow Hill, NY / 2001
17. Lore M., Borodovsky L. (eds.) The professional handbook of financial risk management. Reed Educational and Professional Publishing Ltd. / 2000
18. Saunders A., Allen L. Credit risk measurement. New approaches to Value at Risk and other paradigms. 2nd ed. Wiley Finance / 2004
19. Saunders A., Millon Cornett M. Financial institutions management: a risk management approach. Mc Grow Hill, NY / 2003
20. Shaeffer H. Credit risk management: A guide to sound business decisions. -Chichester: John Wiley&Sons, Ltd. / 2000
21. Skora R.K. Credit risk management models.-Oxford: Butterworth-Heinemann / 2000

Резюме:

Экономикалық қауіпсіздік банктің қызметінің және банктің қызметінің экономикалық қауіпсіздігінің қамсыздандыруының жері елдің экономикалық қауіпсіздігінің жүйесінде зерттелді. Инновация табудың құралымының экономикалық қауіпсіздіктің қамсыздандыруына ұялайды. Экономикалық қауіпсіздіктің қамсыздандыруының қазіргі күннің сарапшылығы банктің қызметінің бас негіз ықпал ету және тәуекел басын ашуына қарастырылды.

Негізгі сөздер: басқарма, экономикалық қауіпсіздік, банки, банк қызметі, риск, бағалау, критерии.

Исследована сущность экономической безопасности в сфере банковской деятельности, роль и место обеспечения экономической безопасности банковской деятельности в системе экономической безопасности страны. Обосновывается необходимость формирования комплексного подхода к обеспечению экономической безопасности. Дана оценка современного состояния обеспечения экономической безопасности в сфере банковской деятельности на основе выявления воздействующих на нее угроз и рисков.

Ключевые слова: управление, экономическая безопасность, банки, банковская деятельность, риски, оценка, критерии.

The essence of economic security in the sphere of bank activity, a role and a place of providing economic security of bank activity in system of economic security of the country is investigated. Need of formation of an integrated approach to providing economic security locates. The assessment of a current state of providing economic security in the sphere of bank activity on the basis of identification of the threats and risks influencing it is given.

Keywords: management, economic security, banks, bank activity, risks, assessment, criteria.

Сведения об авторе:

Жумабекова М.Б. - докторант PhD, магистр экономики, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза (г.Караганда)

Внешнеэкономическая политика Казахстана в условиях участия в ВТО и Евразийском экономическом союзе

М. Кажыкен, А. Нурсеитов, Г. Шаханова

Внешняя торговля - одна из сфер экономической деятельности, которая регулируется национальным законодательством, гармонизированным с принципами, нормами и правилами ВТО. Принципы и правила ВТО служат факторами, способствующими интеграции страны в глобальную торговлю, и одновременно, существенно снижающими транзакционные издержки субъектов экономики, препятствующие международной торговле, включая издержки, связанные с различиями в национальных законах и стандартах. Мультилатерализм в международной торговле, означающий осуществление контроля за соблюдением принципов и правил посредством институтов ВТО, защищает страну-участницу этой организации от различных рисков несправедливой конкуренции.

В последнее время международная торговля стала больше предметом политической борьбы между странами, поскольку она оказывает серьезное влияние на распределение экономических факторов и доходов между национальными рынками. Политическая сторона торговли все больше проявляется в виде санкций, нетарифных барьеров и ограничений, конфликтов или иных различных нарушений принципов добросовестной торговли. Во многих случаях такие явления связаны с устойчивыми различиями государственных систем по политическим, культурным, религиозным либо цивилизационным ценностям.

Международная торговля влияет на рыночное распределение экономических факторов (материальный капитал, ресурсы). В частности, она косвенно увеличивает спрос на экономические факторы, используемые в отраслях, ориентированных на экспорт, и, наоборот, сокращает спрос на экономические факторы, используемые в отраслях, конкурирующих с импортом. Следовательно, международная торговля повышает цены на относительно дефицитные товары и снижает цены на избыточные товары. В результате экономика перенастраивается на новые рыночные сигналы и возможности, на которые реагируют предприниматели.

В международной торговле роль государства проявляется в его внешнеэкономической политике, которая осуществляется посредством институтов и мер, способствующих свободному перемещению товаров, услуг, капитала и рабочей силы как на суверенную территорию страны, так и за ее пределы. Государство в полной мере должно воспользоваться всеми выгодами международной торговли для реализации своих стратегий, а также для содействия инициативам бизнеса.

Внешнеэкономическая политика выстраивается от общего к частному, то есть от решения стратегических задач участия в международных соглашениях и торговых союзах, через содействие ведению внешней торговли отраслям, до регулирования внутрифирменной торговли многонациональных компаний. Внешнеэкономическая политика выстраивает систему общедоступных мер стимулирования, а также селективных мер поддержки экспорта.

К примеру, для защиты от несправедливого импорта применяются защитные, антидемпинговые или компенсационные пошлины, разрешенные правилами ВТО. Специальные защитные пошлины вводятся для защиты внутреннего рынка от резко возросшего импорта и предотвращения негативных последствий для отечественной промышленности. Антидемпинговые пошлины также защищают внутренний рынок от импорта товаров, ввозимых по ценам ниже их «нормальной стоимости». Компенсационные пошлины нейтрализуют влияние субсидий, которые использует страна-импортер. Компенсационная пошлина является эффективной ответной мерой, если субсидируемый импорт наносит серьезный ущерб отечественным производителям. Однако экспортные субсидии страны торгового партнера в некоторых случаях могут приносить выгоды и Казахстану.

Внешнеэкономическая политика Казахстана должна быть дифференцированной и ориентированной инструментами и мерами на два ключевых сегмента:

- стратегия развития, включая ее составляющие, направленные на развитие внутреннего рынка, модернизацию и реструктуризацию отраслей производственного сектора. Здесь доминируют общедоступные меры стимулирования развития приоритетных отраслей и видов экономической деятельности;

- бизнес-инициативы частных компаний, защита их интересов, поддержка на внешних рынках. Здесь используются преимущественно селективные меры поддержки и защиты экономических интересов.

В современной торговой политике ни протекционизм, ни либерализм в чистом виде не встречаются. Обычно правительство в своей внешнеэкономической политике использует сочетание элементов либерализма и протекционизма, комбинируя их в зависимости от экономической стратегии. Нормы и правила должны быть справедливыми к интересам всех участников международной торговли, независимо ни от направления торговли (экспорт или импорт), ни от

размеров бизнеса, ни от формы собственности.

В целом, внешнеэкономическая политика должна содействовать реализации возможностей субъектов экономики и извлечению выгод от экспорта и импорта, тем самым внося вклад в прирост торгового баланса страны. Положительное сальдо торгового баланса страны оценивается как вклад внешней торговли в общественное благосостояние.

Казахстану, уже приступившему к деятельности в условиях ВТО, необходимо незамедлительно приступить к формированию национальных институтов, способных помочь отечественному бизнесу быстрее адаптироваться к изменившимся условиям, содействовать в подготовке доказательной базы по защите внутреннего рынка и оценке влияния недобросовестного импорта на экономику, проводить совместный мониторинг мер государственной поддержки в странах-торговых партнерах, участвовать в торговых спорах. Предстоит пересмотреть «старые» меры государственной поддержки отечественного бизнеса, как противоречащие правилам ВТО и разработать «новые» меры, направленные на развитие предпринимательской активности. В целом национальные институты, основанные на принципах и правилах ВТО, должны способствовать реализации преимуществ облегченного доступа отечественных товаров и услуг на внешние рынки, быстрой адаптации отечественного бизнеса к инструментам защиты своих торговых интересов.

Главной задачей внешнеэкономической политики Казахстана становится приведение норм национального законодательства в соответствие с правилами международной торговли, предусмотренными ВТО. Опыт деятельности в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС) показывает, что существующие институты недостаточно сильны, чтобы отстаивать интересы отечественного бизнеса при формировании нормативного порядка ЕАЭС и использовать эти нормы при защите конкретных компаний в спорных ситуациях.

Институциональная конструкция ЕАЭС предусматривает создание специальных надгосударственных регулирующих органов. Эти структуры наделены полномочиями согласования страновых политик. Однако, несмотря на передачу ряда функций наднациональным органам, Казахстан вправе принимать адекватные меры защиты экономики от санкций и давления, прежде всего, со стороны такого крупного торгового партнера, как Россия. ЕАЭС не должен лишать Казахстан возможности развивать свою промышленность в соответствии с собственными приоритетами и стратегическими целями. Конкуренция стран бескомпромиссно отвергает идею проведения согласованной промышленной политики. В частности, для Казахстана актуальны задачи защиты обрабатывающей промышленности в рамках ЕАЭС,

снижения угрозы морального и физического износа, банкротства отдельных компаний.

По задумке архитекторов ЕАЭС общий рынок должен представлять собой конкурентную среду, аналогичную другим внешним рынкам. Общеизвестны и неоспоримы основные преимущества общего рынка - это географическая близость, более высокая емкость в сравнении с национальным рынком. Также вполне понятна интегрирующая сила, подталкивающая национальные компании к кооперации и сотрудничеству. Все это должно было привести к главному результату - взаимному дополнению экономик, появлению сетевых структур и повышению общей конкурентоспособности.

Однако реальность оказалась гораздо более непредсказуемой. Так, предприятия машиностроения Беларуси и России, имея конкурентные преимущества перед казахстанскими компаниями за счет менее устаревших технологий и больших масштабов производства, угрожают их существованию. Уже появляется реальная угроза вытеснения отечественных компаний российскими и белорусскими на узком внутреннем рынке продукции высокого передела. Нельзя допустить, чтобы Казахстан превратился в рынок сбыта для продукции, произведенной с использованием устаревших технологий.

Должны признать, что пока еще не проявились все ожидания и выгоды для Казахстана от взаимной торговли со странами ЕАЭС. Основными препятствиями стали существующая практика протекционизма на национальных рынках ЕАЭС и использование административных барьеров и ограничений во взаимной торговле.

Существуют противоречия по регулированию импорта. Одной из причин снижения импорта из третьих стран выступает увеличение таможенных пошлин, то есть введение «единого таможенного тарифа» на импортные операции с третьими странами. Регулирующее действие единого таможенного тарифа в рамках ЕАЭС сводится к «вынужденной» ориентации казахстанских производителей на сырье и комплектующие, произведенные в России, что также негативно влияет на сокращение внешней торговли с третьими странами. Несмотря на это, обращает на себя внимание тот факт, что рост торговли Казахстана со странами Таможенного союза и ЕЭП заметно уступал росту торговли с третьими странами: соответственно рост на 152,9% (до 19,7 млрд. долларов) и 169,5% (до 98,7 млрд. долларов) в 2014 году к 2009 году. Тенденция увеличения торговли Казахстана с третьими странами создает возможности для расширения рынков сбыта отечественных товаров.

Вступление Казахстана в ВТО создает правовые основания для укрепления переговорных позиций страны в рамках ЕАЭС и защиты интересов резидентов во взаимной торговле. Между странами - участницами ЕАЭС должны сложиться

взаимовыгодные торгово-экономические отношения, соответствующие принципам и правилам ВТО.

Правительству необходимо освободиться от понимания рынка ЕАЭС, как единственного приоритетного пространства для экономического развития страны, стремиться к расширению географии внешней торговли. Крайне важно, не замыкаясь на торговле в рамках ЕАЭС, снижать риски взаимной торговли с Россией, диверсифицировать экспорт в Китай, Иран, а также в страны Центральной Азии и Кавказа. Жизненно важно развивать экономическую интеграцию в рамках региональных торговых соглашений, в частности, расширять взаимную торговлю в формате зоны свободной торговли. Поскольку страны ЗСТ проводят самостоятельную (независимую) торговую политику в отношении третьих стран, то, как правило, они отказываются от формата жесткой интеграции. Казахстан должен получать выгоду от внешней торговли без жесткой экономической (торговой, технологической) привязки к России, что предполагает свободный выбор торговых партнеров и выстраивание с ними взаимовыгодных экономических отношений без намека на интеграцию даже в формате таможенного союза.

Ориентируясь на мировые тенденции, надо переломить традиционное мышление в экономической интеграции, искать новые возможности расширения взаимной торговли. Не отказываясь от общего рынка ЕАЭС, в том числе от весьма крупного, но нестабильного рынка России, Казахстан должен расширять внешнюю торговлю и участвовать в других региональных торговых соглашениях. Необходимо развивать и расширять внешнеэкономические отношения с третьими странами, в особенности в отношении торговли продукцией высоких переделов. Такие возможности открывает членство в ВТО, позволяющее участвовать в международных торговых отношениях и экономических проектах, продолжать либерализацию внешней торговли.

Широкие перспективы для Казахстана открываются с участием в китайском проекте «Экономический пояс Шелкового пути», который направлен на развитие международной и региональной торговли. Новый Шелковый путь связывает Китай через Казахстан с Ираном и Турцией, тем самым открывает отечественному экспорту международные транспортные маршруты не только в Китай, но и в Европу, а также в страны Ближнего Востока и в перспективе в Африку. Находясь между такими мощными экономическими полюсами, как Азия и Европа, Казахстан получит новые возможности для расширения географии и масштабов своей внешней торговли. Кроме того, появятся возможности заключения новых и расширения масштабов действующих РТС. В результате формирования экономического пояса вдоль Шелкового пути сложится новая конфигурация регионального экономического пространства, на котором будет разворачиваться в ближайшие

годы международная и региональная торговля. Возникнет новая форма торгово-экономического сотрудничества между странами региона.

Глобальные институты международной торговли, а также национальное законодательство, регулирующее развитие экономики и внутренние закупки, не редко конфликтуют между собой. Надо признать, что при разработке и реализации национальных экономических стратегий и политик все больше конфликтов возникает между государственными мерами протекционистского характера и разрешенным объемом субсидий, устанавливаемым правилами международными торговыми. Трения между национальными и глобальными институтами существенно ограничивают свободу деятельности правительства по поддержке отечественного бизнеса. Даже в региональных интеграционных объединениях, несмотря на соглашения о свободной торговле, часто возникают конфликты, которые приходится урегулировать на межгосударственном уровне.

Внешнеэкономическая политика должна помогать предприятиям быстрее адаптироваться к внешним шокам. Стремительные изменения в тенденциях мировой экономики и других условий приводят к тому, что отдельные отрасли или в целом вся экономика подвергнутся риску рецессии или даже стагнации. Поэтому меры государственной политики должны повысить адаптивность субъектов внешней торговли. Это потребует принятия адекватных селективных мер поддержки.

Обеспечение равного доступа к возможностям. Это безусловное исполнение принципов ВТО, предоставляющих всем участникам международной торговли равного, но конкурентного доступа на мировые рынки. Равный доступ обеспечивается стабильным и прозрачным нормативным порядком, регулирующим поведение участников рынка, не предоставляя никому нелегитимных преимуществ и предпочтений.

Селективные меры поддержки. Селективные меры торговой политики могут быть направлены на поддержку модернизации действующих предприятий, содействовать притоку прямых иностранных инвестиций в национальную экономику. Как правило, существует ряд инвестиционных товаров, в которых нуждается страна в соответствии со стратегией развития промышленности. Кроме того, зарождающиеся новые производства могут нуждаться в узком перечне промежуточных продуктов (химическое сырье, комплектующие и др.), использующихся для последующей глубокой переработки и производства высокотехнологичной продукции. Поэтому для целей поддержки приоритетных направлений развития промышленности эффективны селективные меры внешнеэкономической политики.

Легитимный протекционизм. В основном, это обусловленные защитные меры селективного характера, применение которых должно быть обосновано. Аргументация строго зависит от

двух условий. Во-первых, мера, против которой применяется обусловленная защитная мера, должна наносить фактический ущерб благосостоянию общества. Поэтому необходима оценка данного ущерба. Во-вторых, меры, защищающие конкретных бенефициаров, не должны ущемлять интересы большинства компаний конкретной отрасли экономики. Обычно эти меры, особенно антидемпинговые и компенсационные пошлины, применяются через административные процедуры, без учета общего экономического контекста страны.

Стратегически важно ориентировать средний бизнес на экспорт высокотехнологичной продукции и интеграцию в глобальные транснациональные корпорации, что одновременно мотивирует их на реструктуризацию и модернизацию производства. Рост объемов экспорта приводит к увеличению уровня занятости и чистого располагаемого национального дохода. Формирование структуры среднего бизнеса, ориентированного на экспорт, в перспективе обеспечит положительный торговый баланс страны. Именно эти аргументы служат основным мотивом государства по поддержке экспорта отдельных видов продукции.

Разрешенных международными нормами способов поддержки экспорта немного: субсидирование бизнеса без привязки «к экспортным показателям» и «использованию местных товаров вместо импортных», регулирование валютного курса, информационная, техническая поддержка в виде финансирования затрат на промышленные исследования, консалтинг или помощь проектам регионального развития (неблагополучные районы).

Селективные меры внешнеторговой политики ориентированы на решение приоритетных задач. Поэтому их целесообразно применять в рамках специальных программ. Целевая поддержка экспорта сложных и наукоемких товаров более выгодна с экономической точки зрения, чем поощрение экспорта сырья. И не потому, что ресурсы могут закончиться или подешеветь, а потому что прирост национального дохода от развития наукоемких производств больше, чем прирост рентных доходов от расширения недропользования. Это внешняя выгода (экстерналия), которую рынок правильно учесть не может. Поэтому необходима господдержка, чтобы вывести развитие таких отраслей на требуемый уровень (Hausmann R., Rodrik D., Hwang J.).

Для поддержки экспортноориентированного производства крайне важно развитие государственных функций по предупреждению и уведомлению отечественных экспортеров о технических барьерах и санитарных / фитосанитарных мерах, принимаемых правительствами в странах импорта, через систему уведомлений и нотификаций соответствующих информационных центров. Такая двусторонняя поддержка позволит обеспечить предсказуемость импортных и экспортных поставок.

В мире накоплен большой опыт сервисной

поддержки экспорта. Так, более 150 стран создали специализированные организации по продвижению экспорта. В среднем бюджет организаций поддержки экспорта составляет 0,11% от общего объема экспорта страны.

В Казахстане предприятиям, продвигающим обработанную продукцию на внешние рынки, также предоставляется сервисная и финансовая (в виде возмещения затрат) поддержка. Предприятиям, успешно экспортирующим товары за рубеж, дается выбор в инструментах поддержки. В основном, предлагается возместить затраты, связанные с продвижением товаров. В частности, им могут возместить затраты на рекламу, участие в выставках, аренду офиса и склада, сертификацию за рубежом. Предприятия, нуждающиеся в поиске покупателей, могут воспользоваться сервисной поддержкой (принять участие в торговых миссиях, национальных стендах, гуманитарных закупках или получить актуальную торговую информацию по зарубежному рынку).

В некоторых условиях экономически целесообразно ограничение экспорта сырья, в частности для стимулирования развития переработки и преодоления сырьевой специализации. Экспорт сырья и продукции низкого уровня передела все еще остается главной статьей доходов (валютных поступлений) Казахстана. Но уже возникли угрозы долгосрочного снижения национального дохода, соответственно, общественного благосостояния, в результате установления на долгосрочный период низких котировок на нефть и другие экспортные сырьевые товары Казахстана. Никем не оспаривается необходимость глубокой переработки сырья, что даст импульс для развития предпринимательства, но это требует вложения инвестиций для развития цепочки добавленной стоимости, перехода от переделов низкого уровня к высокому уровню. Экспортные пошлины чаще всего применяются странами, которые богаты ресурсами, для того, чтобы обеспечить промышленность этими ресурсами по ценам ниже мировых и, таким образом, поднять ее конкурентоспособность и содействовать индустриализации своей экономики. Поскольку средний бизнес располагает небольшим выбором доступа к сырьевым ресурсам, то очевидна целесообразность принятия решения об обложении экспорта сырья таможенными тарифами. Предоставление компаниям возможности приобретать сырье и материалы по низким ценам является приоритетом промышленной политики.

Итак, выгоды от экспорта очевидны. Поэтому должны получить различные его формы, в том числе межфирменная торговля. Чем шире география экспорта продукции, тем больше возможностей для развития отечественной промышленности. Такая стратегия объясняется стремлением улучшить торговый баланс страны, увеличить поступление иностранной валюты, необходимой для импорта новой техники, технологий и инноваций.

Правила международной торговли признают

легитимность недискриминационных мер защиты отраслей, конкурирующих с импортом, если «провалы рынка» делают необходимым их временную защиту. Такие защитные меры являются «чрезвычайными» действиями в отношении увеличения импорта определенной продукции, наносящей или грозящей нанести серьезный ущерб отрасли импортирующей страны. Кроме того, страны-члены ВТО вправе принимать постоянные меры для защиты отраслей или компаний, являющиеся исключениями из недискриминационных правил. Меры могут включать количественные ограничения на импорт или увеличение пошлин до уровня, превышающего уровень, согласованный Казахстаном в рамках ВТО.

Импортозамещение способствует реализации стратегии формирования новых производств обрабатывающей промышленности, продукция которой пока импортируется из зарубежных стран. Если в стратегии делается упор на замещение капитальных товаров и товаров промежуточного потребления, то экономика получит импульс для развития, поскольку замещение импорта машин и оборудования требует новых смежных производств и компетенций, более того способствует их созданию. Если это потом вовремя не поддерживать, то затраченные усилия окажутся напрасными. Поэтому при оценке перераспределения на-до учитывать эффект развития смежных и сопутствующих производств.

Уровень таможенных тарифов и их структура повышают транзакционные издержки вхождения на внутренний рынок. Тарифы защищают не только отдельные отрасли промышленности, но и узкие их сегменты (подотрасли), специализирующиеся на выпуске конкретной продукции. Поэтому тарифы носят селективный характер.

До вхождения Казахстана в Таможенный союз в 2010 году средний уровень тарифной защиты составлял 6,2%. После вступления в Таможенный союз и применения единого таможенного тарифа уровень тарифной защиты вырос до 10%. Теперь, в результате вступления в ВТО уровень таможенной защиты снизился до 6,5%. Следовательно, уровень тарифной защиты отечественных компаний увеличился не существенно и в дальнейшем, скорее всего, значительного его снижения или повышения не произойдет.

Ключевые условия вступления Казахстана в ВТО

22 июня 2015 года пакет документов о присоединении Казахстана к ВТО утвержден и передан в Генеральный совет ВТО для официального принятия.

Ратификация Протокола о присоединении Казахстана к ВТО состоялась 12 октября 2015 года. Официально Казахстан стал 162-м членом ВТО 30 ноября 2015 года.

В отношении товаров Казахстан снизит средневзвешенный таможенный тариф до 6,5% с действующих 10,4% в рамках Единого таможенного

тарифа ЕАЭС. Стоит отметить, что до формирования Таможенного союза средневзвешенный таможенный тариф Казахстана составлял 6,2%.

Для сельскохозяйственных товаров средний уровень таможенных пошлин составит 10,2% (против 17% в рамках ЕТТ), а для промышленных товаров - 5,6% (против 8,7% в рамках ЕТТ).

Тарифная защита эффективна для развития отраслей, производящих трудоемкие потребительские товары или более сложные в технологическом отношении продукцию. Для зарождающихся сегментов отраслей обрабатывающей промышленности характерны небольшие объемы выпуска, следовательно, тарифная защита не ухудшит конкурентные условия для импортных товаров. В целом, возрастающая тарифная шкала таможенных ставок на продукты более высокой степени обработки защищает предприятия, замещающие импорт, позволяет им в течение короткого периода укрепить свою конкурентоспособность.

Сдерживать импорт зарубежных товаров можно другими способами повышения транзакционных издержек, например, не предоставляя скидки на тарифы или не оказывая специальных услуг, которыми могут свободно пользоваться другие импортеры. Могут вводиться такие нормативные параметры, как разрешения, требования, ограничения. Круг нормативных параметров варьируется от стандартов и норм до условий производства продукции (запрет использования детского труда или грязных технологий). К числу подобных требований относятся также национальные стандарты качества продукции, соответствие техническим регламентам.

Однако, следует учитывать, что Соглашением ВТО по техническим барьерам в торговле и Соглашением по применению санитарных и фитосанитарных мер запрещается использование «технических регламентов», «стандартов», «требований к упаковке и маркировке» (технических барьеров) в качестве искусственных препятствий для международной торговли. Их применение допустимо и оправдано в случаях обеспечения национальной безопасности, охраны окружающей среды, защиты жизни и здоровья людей и т.д.

Учитывая, что в рамках ВТО государственное регулирование допуска импортных товаров на внутренний рынок будет осуществляться как со стороны соблюдения правил добросовестной торговли (без использования демпинговых цен, запрещенных субсидий), так и со стороны качества и безопасности поставляемой продукции, очень важны государственные функции по мониторингу структуры импорта страны и оперативному контролю за соответствием импортируемой продукции установленным регламентам, стандартам, нормам. Нормативные параметры являются достаточно сильными инструментами, поскольку сложно доказать умысел в их применениях. Однако

такие виды трансакционных издержек являются источником межгосударственных торговых трений.

Ограничения на импорт могут повредить развитию тех отраслей, которые правительство намерено защитить. В частности, для современного Казахстана приоритетом становится развитие среднего бизнеса в таких отраслях, как машиностроение и металлообработка, переработка продукции сельского хозяйства, химия. Не замещение импорта в широком смысле (не сплошная защита таможенными пошлинами отдельных видов товаров), а специально продуманные меры по защите зарождающихся наукоемких производств могут рассматриваться как эффективные. Однако эти меры должны соответствовать приоритетам и стратегии модернизации и реструктуризации национальной экономики. Главное - не нарушать либеральный принцип, то есть не вводить несправедливые нормы, ограничивающие возможности импортеров.

Со вступлением в ВТО у Казахстана появляется возможность участвовать в раундах переговоров по совершенствованию институциональной базы международной торговли для продвижения своих экономических интересов, в том числе вступая в переговорные альянсы (региональные торговые соглашения) со странами с аналогичными целями. Важной задачей является участие в формировании и совершенствовании норм и правил ВТО, прежде всего, в Дохийском раунде переговоров («Раунде развития») на стороне развивающихся стран. В «рамочных договоренностях» о направлении переговоров и повестке дня Дохийского раунда особо отмечена необходимость дифференцированного подхода в интересах развивающихся стран. Поэтому свою переговорную позицию Казахстану необходимо согласовать со многими странами-членами ВТО, в частности, по следующим вопросам:

- государственные закупки. Справедливо, если государство закупает товары и услуги в приоритетном порядке у отечественных производителей. Суть справедливости заключается в том, что государство приобретает товары и услуги за счет средств общества, следовательно, выгоды получит общество. Такая норма означает, что иностранным компаниям не предоставляется национальный режим. Но если нет национальных производителей, то тогда допускаются иностранные поставщики.

- внедрение гармонизированных стандартов. Гармонизированные стандарты способствуют устранению барьеров в торговле и увеличению объемов продаж произведенной продукции.

Соответственно, увеличиваются объемы производства, компании-производители достигают экономии от эффекта масштаба, снижаются производственные издержки. Кроме того, гармонизация стандартов со стандартами ЕС, Китая и других стран - потенциальных торговых партнеров, является важным инструментом повышения конкурентоспособности казахстанских компаний. Принятие гармонизированных стандартов отвечает

интересам основной массы производителей различных отраслей промышленности.

- право на интеллектуальную собственность. Соглашение ТРИПС ввело в многостороннюю торговую систему право на интеллектуальную собственность. Оно оказало серьезное влияние на внедрение инноваций и технологическую модернизацию. Укрепление прав на интеллектуальную собственность ведет к увеличению лицензионных платежей (роялти), взимаемых обладателями технологий, и созданию либо усилению их монопольных позиций на малых рынках. «Это также сдерживает обратное реконструирование (воссоздание процесса по конечному продукту) и другие важные формы имитационных инноваций, что ограничивает способность компаний развивающихся стран сократить свое технологическое отставание» (Стиглиц Дж., Чарлтон Э., стр.97).

Медленно продвигаются переговоры по либерализации сферы услуг, торговля которыми пока не охвачена многосторонними нормами и правилами в такой же степени, как торговля товарами. «Рамочное соглашение ВТО в этой области признает за каждым его участником право регулировать на своей территории предоставление услуг иностранными поставщиками, в том числе вводить новые виды регулирования, исходя из национальной политики в данном секторе экономической деятельности».

Предметом переговоров должен стать пересмотр концепции разграничения развитых и развивающихся стран. Вероятно, такая классификация устарела и служит препятствием, сдерживающим фактором для прогресса переговоров по совершенствованию норм и правил международной торговли. Целый ряд известных экономистов дали свои рациональные предложения по дальнейшему развитию международной торговли в соответствии с тенденциями глобализации (Родрик Д., Стиглиц Дж.).

Заключение

В среднесрочной перспективе государству необходимо помочь отечественному бизнесу быстрее адаптироваться к правилам ВТО, создать специальные институты, способные вести подготовительную и обучающую работу по вопросам защиты внутреннего рынка от дискриминационного импорта. Немаловажна активизация мониторинга и анализа импорта для своевременного предупреждения либо реагирования на факты недобросовестной конкуренции. Необходимо кардинально пересмотреть меры государственной поддержки бизнеса в условиях ВТО, обеспечить плавное вхождение отечественных предприятий в глобальную торговую систему.

В долгосрочной перспективе казахстанский бизнес должен полностью адаптироваться к условиям ВТО, развиваться в условиях жесткой, но справедливой конкуренции. Отечественным компаниям надо быть бдительными и

информированными, пристально изучать в частности, необходима своевременная оценка зарубежный опыт поддержки бизнеса. ущерба, которые несут казахстанские компании Немаловажна оценка последствий мер поддержки от использования запрещенных субсидий и мер зарубежными правительствами своих экспортеров, поддержки.

Литература:

1. Родрик Д. Парадокс глобализации: демократия и будущее мировой экономики / пер. с англ. Ин-т Гайдара / Москва 2014, стр. 567
2. Стиглиц Дж., Чарлтон Э. Справедливая торговля для всех. Как торговля может содействовать развитию / Издательство «Весь Мир» / Москва 2007, стр.280
3. Христенко В. «Серые зоны» Таможенного союза - результат недоинтеграции / Эксперт 20 января 2014 / <http://expert.ru/expert/2014/04/seryie-zonyi-tamozhennogo-soyuza--rezultat-nedointegratsii/>
4. Hausmann R., Rodrik D., Hwang J. What You Export Matters, January 2006, CEPR Discussion Paper No.5444 / http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=897924

Резюме:

Мақалада Қазақстанның сыртқы саудасы қаралады, Еуразиялық экономикалық одаққа, Қытай «Жібек жолы Экономикалық белдеуі» жобасына және Дүниежүзілік сауда ұйымына (ДСҰ) қатысуна байланысты экспорт мен импорты дамыту үшін мүмкіндіктер және қауіптерлер талданады. ДСҰ шарттар мен ережелеріне отандық бизнесті бейімдеу бағытталған және сыртқы сауда саясатының жүйесін жетілдіру бойынша іс-шаралар ұсынады.

Негізгі сөздер: экспорты, экспорттың мемлекеттік қолдау, импорты, сыртқы сауда, қорғау шаралары, мемлекеттік реттеу, қазақстандық бизнесі, өнеркәсіп.

В статье рассматривается внешняя торговля Казахстана, анализируются возможности и угрозы для экспорта и импорта, связанные с участием в Евразийском экономическом союзе, китайском проекте «Экономический пояс Шелкового пути» и вступлением во Всемирную торговую организацию (ВТО). Предлагается ряд системных мер по совершенствованию внешнеэкономической политики государства, направленные на адаптацию отечественного бизнеса к правилам и условиям ВТО.

Ключевые слова: экспорт, государственная поддержка экспорта, импорт, внешняя торговля, защитные меры, государственное регулирование, казахстанский бизнес, промышленность.

The article examines the foreign trade of Kazakhstan, analyzes main opportunities and threats for exports and imports related to participation in the Eurasian Economic Union, Chinese project “Economic Belt of the Silk Road” and joining the World Trade Organization (WTO). Series of systemic measures proposed to improve foreign trade policy aimed at adapting the domestic business to terms and conditions of the WTO.

Keywords: export, government support for exports, import, international trade, protective measures, state regulation, Kazakhstan business, industry.

Сведения об авторах:

Кажикен М. - д.э.н., директор Института исследований современного общества (г.Астана)

Нурсеитов А. - к.э.н., главный эксперт по науке АО «Казахстанский центр государственно-частного партнерства» (г. Астана)

Шаханова Г. - управляющий директор АО «KAZNEX Invest» (г.Астана)

Оптимизация структуры и размеров сельскохозяйственных формирований Казахстана

С. Асанова

Агропродовольственный рынок Казахстана с 2015 года начал функционировать в едином экономическом пространстве Евразийского экономического союза (ЕАЭС), и в скором будущем вступит в ВТО. В этой связи всемерное повышение конкурентоспособности данной, одной из базовых отраслей экономики страны (наряду с ее нефтегазовым и горнорудным секторами) выступает одним из самых на сегодня актуальных социально-экономических проблем государства.

Как известно, Казахстан входит в число 25 стран мира, являющихся основными производителями аграрного сырья (зерна и некоторых других важнейших видов сельскохозяйственной продукции). Достаточно отметить, что он, занимая 9-ое место по размеру своей территории, имеет около 224 млн. га сельскохозяйственных угодий, из которых около 30 млн. га пашни (используется сейчас только 24 млн. га), более 190 млн. га естественных пастбищ и сенокосов, и сельское население с численностью около 7,8 млн. человек, или 45% всего населения республики. Учитывая все это и другие имеющиеся объективные потенциальные возможности экономического роста страны, ставится перед агросектором амбициозная задача - стать одним из лидеров мирового продовольственного рынка.

Задача вполне реальная, если учесть, что Казахстан в дореформенный период 1990-х годов производил в 1,7 раза больше, чем сейчас валовой продукции растениеводства, а также в 1,8 раза больше валовой продукции животноводства.

Объем производства зерна достигал в урожайные годы более 32 млн. тонн (в среднем за год в каждую пятилетку - около 25-26 млн. тонн), к тому же производились еще до 1560 тыс. тонн мяса и 5,6 млн. тонн молока, 4195 млн. штук яиц, экспортировался (как союзные поставки в другие республики) 10-11 млн. тонн продовольственной пшеницы, около 340 тыс. тонн мяса, а для легкой промышленности 324 тыс. тонн хлопка, 1044 тыс. тонн сахарной свеклы, 108 тыс. тонн овечьей шерсти, более 24 млн. крупных и мелких шкур скота, в том числе около 1,8 млн. штук каракульских шкур.

Однако, как известно, в годы радикальных реформ, коренной ломки сложившейся системы аграрного производства и производственных отношений в связи с переводом его на рыночные рельсы, сопровождавшийся глубочайшими системными финансово-экономическими и социальными кризисами, эти результаты были многократно потеряны.

Одной из главных причин этому послужило то, что государство не могло из-за глубочайшего кризиса

финансовой системы оказывать в переходный период необходимую финансовую поддержку отрасли.

Адекватная рыночной экономике система стимулирования и господдержки агросектора в республике можно сказать была построена лишь в начале 2000-х годов, которая постоянно совершенствуется из года в год.

Объемы финансирования из бюджета АПК из года в год растут более высокими темпами. Например, если в 2006 году выделенная из бюджета сумма господдержки сельского хозяйства составляла около 75 млрд. тенге, то в 2013 году - 188,8 и в 2014 году - 302 млрд. тенге (1,6 млрд. долларов США) или больше в 4 раза.

Благодаря все более усиливающейся финансовой поддержке государства наметилась положительная динамика устойчивого роста производства.

На сегодня республика уже входит в первую десятку стран-экспортеров продовольственной пшеницы, занимая при этом первое место по поставкам в мировой рынок высококачественной хлебопекарной пшеничной муки. Среднегодовой объем экспорта зерна за последние пять лет (2011-2014гг.) составил около 5,5 млн. тонн (максимум 7584 тыс. тонн в календарном 2012 году) при среднегодовом валовом сборе его 17714 тыс. тонн (в высокоурожайном 2011 году - около 27 млн. тонн). Потенциальная возможность его экспорта (в основном пшеницы) составляет в пределах 8-10 млн. тонн в год.

Делаются первые шаги и по максимальному увеличению экспортного потенциала животноводческой продукции, в частности высококачественной экологически чистой говядины, на что имеются все необходимые предпосылки. Ставится задача - к 2016 году объем экспорта мяса довести до 60 тыс. тонн, а к 2020 году - до 180 тыс. тонн, для чего разработана и реализуется специальная государственная программа [1].

Рассматривая проблему обеспечения конкурентоспособности отрасли и усиления присутствия Казахстана в мировом продовольственном рынке, следует учесть, что сельскохозяйственное производство в республике ведется в жестких природно-климатических условиях - естественная биологическая продуктивность климата в 4-5 раза ниже, чем в развитых странах. Даже по сравнению с Россией - ведущим участником ЕАЭС - естественная продуктивность климата Казахстана в 2,5 раза ниже и составляет порядка 40 баллов против 100 баллов по России [2].

Все это обуславливает относительно

низкий уровень продуктивности земельных угодий и неустойчивость производства, и отсюда складывается сравнительно высокая себестоимость единицы произведенной продукции, и безусловно, ее относительно низкий уровень конкурентоспособности.

В этой связи вызывается настоятельная необходимость принятия и реализации дополнительных активных организационно-экономических и законодательных, нормативно-правовых мер, направленных на модернизацию производства, на устранение имеющихся место ряда серьезных факторов, тормозящих его ускоренный подъем.

Прежде всего, необходимо устранить сложившийся в последнее двадцатилетие явный перекос в структуре сельскохозяйственного производства: завершить начатый процесс диверсификации растениеводства, устранив многолетнюю неэффективную монополию продовольственной пшеницы. На сегодня неурегулированные противоречия между экономической целесообразностью существующей структуры посевных площадей и их экологической сбалансированностью увеличивают риски устой-

чивого развития сельскохозяйственного производства. Чрезмерное, однобокое развитие товарного производства зерна приводит к созданию упрощенных систем земледелия, основанных на севооборотах с короткой ротацией и повторных посевах, что снижает их фитосанитарную и агрохимическую устойчивость, и главное - теряется из года в год плодородие почвы.

Длительная монополия пшеницы (при практическом отсутствии в сельхозформированиях дополнительной отрасли - животноводства) продолжалась до последнего времени. Так, в 2009 году в трех основных зерносеющих областях, доля зерновых культур (из них 90% - яровая пшеница) составляла почти 89% (по республике в среднем более 80%).

Однако, благодаря проводимым в последние 4-5 лет активным мерам государства по диверсификации экономики страны в целом, в том числе и в ее агросекторе, наметилась положительная тенденция в диверсификации посевов: в нужных размерах расширяются площади масличных (подсолнечник, лен, сафлор), зернобобовых (горох, нут, чечевица) и зернофуражных культур, восстанавливаются научно обоснованные севообороты, в том числе плодосменные в соответствии с требованиями новейших агротехнологий (no-till).

При этом доля пшеницы в структуре посевов в 2014 году сократилась в среднем по республике до 68%, в том числе в северном зерносеющем регионе республики до 70% (оптимальным в зерно-животноводческих сельхозпредприятиях северного региона считается около 50-55%).

Бесспорно, производство зерна как стратегический и основной экспортный продукт агросектора и корма для интенсивного животноводства, было и остается главным приоритетом для земледелия северного региона, тем более имеется огромный неиспользованный потенциал повышения их урожайности. Например, по данным многолетних исследований ученых НПЦЗХ им.А.И. Бараева (Акмолинская область), потенциал урожайности яровой пшеницы в зоне южных черноземов при благоприятных погодных условиях и соответствующей технологии возделывания может достичь 40 ц/га. В среднем за 2009-2011 годы урожайность ее в этой зоне на опытных полях составляла 23-29 ц/га, при 10,5 ц/га в среднем по хозяйствам Акмолинской области за этот период. Однако, когда отсутствуют основные элементы интенсивной технологии и применяется экстенсивная технология, урожайность падает в более, чем в 2 раза (до 10-13 ц/га) [3].

Отсюда следует, что одновременно с оптимизацией структуры производства, обеспечение ускоренного перевода земледелия на новейшие индустриально-инновационные технологии, которые начали осваиваться в последние годы в северном регионе республики, становится безальтернативным направлением агротехнологической политики государства и основным путем достижения поставленной цели.

При всем этом главное направление совершенствования структуры сельскохозяйственного производства республики является восстановление средне-крупнотоварного экспортноориентированного животноводства. Как было отмечено выше, данная отрасль представлена все еще мелкотоварными личными хозяйствами населения и мелкими животноводческими фермами крестьянских и фермерских хозяйств, многие из которых имеют незначительное количество скота (от 10 до 50 голов КРС или овец и коз). Даже с учетом последних, как организованных форм производств, доля среднего крупного производства остается все еще низким, хотя за последние 3-4 года темпы их формирования, особенно в животноводстве, заметно возросли (таблица 1).

**Доля и структура сельскохозяйственного производства в организованных его формах
(сельхозформированиях) в Республике Казахстан**

Показатель	2010	2013	2013 к 2010
Валовая продукция сельского хозяйства в организованных формах хозяйствования (без ЛПХ), млрд. тенге	617,3	1 306,4	211,6%
Доля их в общем объеме ВП во всех категориях хозяйств, %	43,0	54,7	+11,7 п.п.
в том числе			
растениеводство	71,1	78,5	+7,4 п.п.
животноводство	18,8	25,0	+6,2 п.п.
Поголовье скота и птиц (в переводе на усл. головы КРС), тыс. голов	282,0	376,0	133,3%
Доля их в общем поголовье во всех категориях хозяйств, %	27,0	37,0	+10,0 п.п.
в том числе в КРС, %	19,3	31,0	+11,7 п.п.
Доля их в производстве мяса, %	23,2	33,2	+10,0 п.п.
Доля их в производстве молока, %	10,5	16,2	+5,7 п.п.

Источник: Рассчитана автором по данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан.

Как видим из данных таблицы 1, в организованных формах производств (сельхозпредприятия - юридические лица, крестьянские и фермерские хозяйства - неюридические лица) производится только около половины всей валовой продукции сельского хозяйства. Доля их в растениеводстве составляет около 75-80 процентов, а в животноводстве, несмотря на ее значительный рост в последние три-четыре года, все еще остается низким.

В тоже время, как показывают данные, на лицо ускоренные темпы роста концентрации поголовья скота и объемов производства в этой категории товаропроизводителей. Это - в основном результат реализации с 2011 года государственной программы по увеличению экспортного потенциала мяса крупного рогатого скота до 2020 года, по которой общий объем производства говядины во всех категориях хозяйств намечается увеличить до 100 тыс. тонн в год или в 2,5 раз, чем в 2010 году.

Для реализации такого масштабного инвестиционного государственного проекта ускоренными темпами создаются широкая сеть племенных хозяйств-репродукторов и товарных фермерских хозяйств по разведению молодняка скота для дальнейшего интенсивного откорма на откормплощадках общей мощностью на одновременный откорм 150 тыс. голов крупного рогатого скота.

Несмотря на некоторые допущенные на сегодня существенные сбои в выполнении отдельных позиций данной программы в установленные сроки, есть полная уверенность у исполнителей, что проект будет успешно реализован.

Вместе с тем, в силу малоземелья подавляющего большинства хозяйствующих субъектов-землевладельцев значительная часть их продукции растениеводства также производится в мелкотоварных хозяйствах с низкой конкурентоспособностью.

Как известно, в результате массовой приватизации бывших средне-крупных колхозов и совхозов, приведшей к их дроблению, на сегодня средний размер площади пашни 4605

сельхозпредприятий республики, имеющих землю, составляет всего около 3150 га, а 145,2 тыс. крестьянских и фермерских хозяйств, имеющих землю - средний размер составляет лишь 63 га [4]. При этом 82% этих хозяйств в 2013 году имели площадь пашни до 50 га, из числа которых 92% приходится на три южные области республики, где размещены орошаемые земли и земельные наделы многих фермеров составляют от 1 до 10 га. Свыше 500 (до 20 тыс. и более) гектаров пашни имеют лишь 4565 крестьянских и фермерских хозяйств (3% их общего количества) со средним размером 540 га.

Сравнительно крупными являются сельхозформирования северного региона республики. Каждое сельхозпредприятие здесь имеет пашню в среднем около 6,6 тыс. га, в т.ч. хозяйства Костанайской области - около 8,7 тыс. га (против 3,2 тыс. га по республике).

Свыше 500 га (до 20 тыс. га и более) пашни в этом регионе из 11280 хозяйств имеют 2323, или около 21%, из них со средним размером 1340 га (против 540 га по республике).

Таким образом, если к средне-крупному товарному производству отнести хозяйствующие субъекты с площадью пашни 500 га и более, то их число в республике составляет всего 6960 единиц, но они используют (за ними закреплено) 16,6 млн га пашни из всего 25 млн. га в обороте, или около 66%. Исходя из этого можно допустить, что только две трети объема всей валовой продукции растениеводства производится на сегодня (2013 год) в относительно высокотоварных хозяйствующих субъектах, а остальная ее часть - около 34% в мелких низкотоварных хозяйствующих субъектах, куда входят и личные хозяйства населения.

Сельхозтоваропроизводители-растениеводы, засевающие менее 500 га пашни есть и будут неконкурентоспособны, если учесть, что предопределяющим условием внедрения комплекса современной техники и освоения на ее основе новейших агротехнологий (и получение высоких урожаев) возможно лишь на достаточно больших

севооборотных участках. Как показывает опыт многих средне- крупных сельхозпредприятий северного региона республики, осваивающие ресурсосберегающие технологии с использованием для этой цели высокопроизводительную зарубежную технику: посевные комплексы, трактора и комбайны типа Джон-Дир, Класс и т.д., можно получить высокий урожай и повысить производительность труда в 2-3 раза и более.

Такая ситуация складывается и в животноводстве, имея в виду, что внедрить современную индустриально-инновационную технологию и соответственно добиться высокой продуктивности животных возможно лишь в средне- крупных животноводческих фермах. Таковыми являются, в основном, создаваемые в последнее время животноводческие комплексы, крупные откормочные площадки в рамках реализуемых инвестиционных проектов. Они требуют естественно намного большей концентрации поголовья скота, чем располагают ранее сформированные животноводческие фермы, из которых лишь небольшая часть имеет более 100 и 500 голов крупного рогатого скота, или же более 500 голов овец.

Например, по данным группировки статистики (2013 год) из всего 1011 сельхозпредприятий имеющих крупный рогатый скот более 500 голов имеют лишь 215 хозяйств (21%), а из 23037 крестьянских и фермерских хозяйств таких насчитывается только 167 (0,7%), где сконцентрировано лишь 161,7 тыс. голов, или 11,6% скота в данной категории хозяйств в целом. Однако средний размер этих малочисленных хозяйств достаточно большой - 968 голов, в сельхозпредприятиях - около 1500 голов.

Если группу хозяйств, имеющих от 100 до 500 голов КРС можно отнести к среднетоварным субъектам, то в среднем одна ферма в сельхозпредприятиях имеет 236 голов, в крестьянских и фермерских хозяйства - 170 голов. Именно эта группа товарных ферм могут служить основными поставщиками молодняка скота на крупные откормочные площадки, где средний живой вес 1 головы реализуемого на убой скота должен доводиться по проекту до 420-450 кг. Однако чисто средне- крупных животноводческих ферм, как видим, пока далеко недостаточно.

В заключение, резюмируя все изложенное выше аналитические данные и выводы по оценке сложившихся в республике на сегодня структуры производства, размеров сельскохозяйственных формирований (предприятий) и имеющегося в республике огромного потенциала для резкого подъема нынешнего уровня производства, необходимо отметить, вкратце, основные направления необходимых мероприятий по решению рассматриваемой в данной статье проблемы. Они, на наш взгляд, сводятся в основном к следующему.

1. В условиях рыночной экономики, тем более при действии в республике с 2003 года

института частной собственности на земли сельскохозяйственного назначения (единственная в странах СНГ) и их долгосрочной аренды (до 49 лет), объединить мелких землепользователей в средне- крупное формирование возможно лишь на основе предложения им со стороны государства сильных, действенных мер экономического стимулирования к укрупнению.

На сегодня введенные в действие в последние годы инструменты и механизмы стимулирования диверсификации структуры посевов и внедрения новых агротехнологий в растениеводстве, в виду повышенных нормативов субсидирования как было отмечено выше, дают положительные результаты. Однако размеры их в расчете на единицу площади посевов (пашни) далеко недостаточны, и требует по разным оценкам повышения их в 2,5-3,0 раза, с тем, чтобы хотя бы достичь разрешенный WTO уровень прямого субсидирования до 10% стоимости производимой продукции. Это позволит усилить стимулирование завершения в короткие сроки процесса диверсификации структуры посевов сельхозкультур, способствовать в условиях наметившегося подъема животноводства, расширение посевов кормовых культур, необходимых для качественного улучшения состава севооборотных культур.

При всем этом, необходимость существенного увеличения размеров субсидий подтверждается и тем фактом, что из-за их недостаточности для выравнивания конкурентоспособности отечественной аграрной продукции с импортными аналогами, и объясняется в основном нынешняя высокая импортозависимость республики по отдельным ее важнейшим видам.

2. Сильным тормозом осуществления принимаемых в последнее десятилетие попыток науки и практики мер по развитию кооперативного движения в агросекторе республики является отсутствие до сих пор приемлемой для практики в современных условиях законодательной базы. Неоднократные попытки разработки и принятие единого Закона «О кооперации в сельском хозяйстве» (вместо действующих разноплановых четырех законов о кооперативах и сельскохозяйственных товариществах). Наряду с этим не определен до сего времени на законодательной основе статус личных подсобных хозяйств населения, которые на сегодня в решающей степени обеспечивают продовольственную безопасность страны по меньшей мере ими самообеспечивается потребность в продукции животноводства около одного миллиона сельских семей (67% сельских подворий имеют скот и птицу).

3. В целях формирования начатого процесса восстановления экспортоориентированного животноводства необходимо принять действенные меры по привлечению частных инвестиций для успешной реализации намеченных государством приоритетных инвестиционных проектов (насчитывается 8 их направлений), которых намечается осуществить на

основе усиленного экономического стимулирования посредством предоставления инвестиционных субсидий (возмещений) инвесторам от 20 до 80 процентов их вложений в основной капитал. Наряду с этим необходимо повысить размеры выплачиваемых сейчас прямых субсидий на конкретные виды продукции (мяса, молока и т.д.) средне- крупных животноводческих ферм с целью выравнивания их конкурентных преимуществ с импортными аналогами.

4. Стратегические интересы Казахстана диктуют всемерное усиление присутствия республик в агропродовольственном рынке ЕАЭС и мировом рынке продовольствия, для чего необходимо расширение объемов производства всех видов сельскохозяйственной продукции (хотя бы до уровня достигнутого в прошлом) на основе интенсификации использования имеющейся огромной площади сельскохозяйственных угодий (включив в оборот неиспользуемые сейчас площади), надличных в

достатке трудовых ресурсов села, технического и технологического перевооружения отрасли.

Все это в свою очередь требует от государства усиление мер по обеспечению финансово-экономической устойчивости хозяйствующих субъектов на селе, смягчение негативных воздействий внешних факторов международного рынка, что вызывает настоятельную необходимость дальнейшего совершенствования инструментов и механизмов государственной поддержки. Совершенствование мер государственного регулирования и поддержки должно преследовать конечную цель - повышение общей социально-экономической эффективности сельскохозяйственного производства, на что направлено и решение рассматриваемой проблемы - оптимизация его структуры и размеров сельскохозяйственных предприятий (формирований) как важнейшего фактора усиления присутствия республики в мировом продовольственном рынке.

Литература:

1. Мастер-план развития мясного и молочного скотоводства до 2020 года / Министерства сельского хозяйства Республики Казахстан www.minagri.gov.kz/agro.kz/?ID=1447
2. Есполов Т.И. АПК Казахстана: глобализация и инновация / Алматы 2012, стр.123, 133
3. Акшалов К. Повышение устойчивой продуктивности яровой пшеницы / Агроалем 2013 №11(52) / www.agroalem.kz
4. Сборник «Сельское, лесное и рыбное хозяйство Казахстана» / Министерство национальной экономики Республики Казахстан www.stat.gov.kz

Резюме:

Республика ауылшаруашылық өндірісінің бүгінгі таңда қалыптасқан тиімсіздігі төмен құрылым мен оның кәсіпорындарда, шаруашлық қожалықтарында шоғырландыру дәрежесінің өте төмендігін сараптау негізінде, соларды оңтайландыру мәселесі - Евразиялық кеңістік пен дүниежүзілік азық-түлік нарығына Қазақстанның қатысуын күшейтудің маңызды жолы ретінде қаралған.

Негізгі сөздер: оңтайландыру, әртараптандыру, құрылым, өсімдік шаруашылығы, мал шаруашылығы, мемлекеттік қолдау, субсидияландыру.

На основе анализа сложившейся на сегодня в республике неадекватной, малоэффективной структуры сельскохозяйственного производства, крайне низкой ее концентрации на уровне предприятия, фермерских хозяйств, рассмотрены пути ее оптимизации как важнейшее условие усиления присутствия Казахстана на пространстве ЕАЭС и мировом продовольственном рынке.

Ключевые слова: оптимизация, диверсификация, структура, растениеводство, животноводство, господдержка, субсидирование.

On the basis of the analysis developed in the republic today inadequate, ineffective structure of agricultural production, its extremely low concentration at the level of the enterprise, farms, the ways of its optimization as an important condition to strengthen the presence of Kazakhstan in the space of the EAEC and the world food market.

Keywords: optimization, diversification, structure, crop production, livestock production, state subsidies.

Сведения об авторе:

Асанова С.С. - к.э.н., доцент Университета «Кайнар» (г.Алматы)

Развитие коллаборативной экономики в Казахстане - актуальные направления «зеленого развития»

Ф. Ердавлетова, Т. Мухамбетов

Введение или что такое коллаборативная экономика?

С английского языка термин Sharing Economy может переводиться по-разному: «Обменная экономика», «Долевая экономика», «Экономика участия», «Экономика совместного пользования». Мы предпочитаем использовать термин «Коллаборативная экономика» или «Экономика сотрудничества». Впрочем, ни один из перечисленных терминов в русскоязычной литературе еще прочно не прижился. К упомянутым добавляют иногда «Фриланс-экономика». Все это говорит о полной неразработанности данной проблематики в научном и практическом плане. В Рунете можно найти буквально единицы источников, где используются эти термины [1, 2].

Между тем в англоязычной научной литературе это направление в течение уже нескольких лет разрабатывается как самостоятельное, новейшее и инновационное направление в сфере экономической науки и практики. В ближайшее время оно станет самым мощным явлением, отражающим мировые тренды последнего десятилетия.

Эти тренды связаны с экономическим, социальным и технологическим прогрессом на основе глобализации, повсеместного проникновения интернета в повседневную жизнь, а также всеобщей гуманизации и движения человечества в сторону экологии и создания «Зеленой планеты».

Интенсивность развития этих явлений ведет к тому, что Sharing Economy становится самым бурно развивающимся всепоглощающим трендом в экономике, способным произвести революцию в отношениях, принятых в индустриальной экономической модели между реальной экономикой (Производством, или Компаниями) и потребителями (Клиентами).

Экспоненциальное развитие интернет-технологий последние 15 лет породило появление технологий интернет-продаж, самыми известными из которых являются eBay, Amazon, Craigslist и др. Поначалу не воспринимавшиеся всерьез, сегодня они имеют многомиллиардные обороты и превысили все мыслимые и немыслимые размеры.

Однако, вопрос не в них, а в том, что эти формы продаж постепенно с развитием Интернета переросли в принципиально иную форму отношений в экономических отношениях и торговле. В чем их смысл?

Сегодня 80 человек в мире из 100 имеют сотовые телефоны или иные средства взаимного общения по интернету. Появился мир горизонтальных социальных сетей

взаимодействия людей друг с другом. И это позволило принципиально по-новому организовать взаимоотношения между людьми, то есть Клиентами по поводу использования товаров и вещей с полной, частичной их коммерциализацией, или на основе простого обмена и дарения.

В классической индустриальной экономической модели вертикальные отношения «Компания (Продавец) - Потребитель (Клиент)» являются коммерческим. Новые тенденции, в условиях массового распространения Социальных Сетей и Интернет, позволили в горизонтальные связи привнести элементы коммерциализации.

Поскольку это горизонтальные отношения равных другу другу Клиентов они в значительной мере носят характер сотруднических горизонтальных отношений типа «Потребитель-Потребитель», или на английском языке P2P (peer2peer). Каждый смог теперь вступать в отношения обмена или торговли с любыми другими людьми по миру, продавая или обменивая все что угодно, любые товары и услуги.

Это существенный элемент новизны экономической ситуации и зарождения Нового типа экономики и новых экономических отношений. Покупка у Компании (или в магазине) и вертикальная связь «Компания-Потребитель» вытесняется и становится ненужной и излишней во многих случаях жизни любого человека.

По нашему мнению, коллаборативная экономика - это модель экономического развития, основанная на горизонтальных равноправных экономических отношениях субъектов, которые носят в значительной мере безвозмездный, или характер недорогих краткосрочных арендных отношений.

Анализ отношений «компания-Потребитель» показывает, что в экономической сущности этих отношений всегда скрывался определенный парадокс. Например, эта связь становится нерациональной, если человек нуждается в той или иной вещи лишь для редких случаев, и покупать для этого товар в собственность ему крайне не выгодно. Но модель заставляла его это делать, поскольку эта вещь (Товар) была остро необходимой в определенный момент.

В таких случаях, от отношений «Компания-Потребитель», то есть продажи товара потребителю в выигрыше остается только Компания, другими словами реальный и торговый сектор, один из которых производит, а другой продает продукцию. В проигрыше же остается Потребитель, который купил товар. Между тем, товар он заведомо собирается использовать нерационально: применять в крайне редких случаях, или применять ежедневно, но

нерационально, или вовсе не применять после одноразового использования.

Например, посмотрите вокруг себя в доме. В нем масса вещей, которые используются редко: сканер, принтер, кухонный комбайн и т.д.

Есть также масса вещей, которые используются ежедневно, но нерационально. Например, едущий на работу в офис пустой автомобиль, рассчитанный на 4 человека, к тому же простаивающий затем в течение дня у офиса и загромождающий проезжую часть, создающий заторы и загрязнение атмосферы. Другой пример, - простаивающий дом или квартира в течение месяца, пока вы находитесь в отпуске, или пустующие комнаты в квартире после того как выехали из семьи повзрослевшие дети и т.д.

А есть вещи, которые после их использования вовсе стали ненужными. Это и купленный когда-то сварочный аппарат, сменный телефонный аппарат, утюг, вазы, посуда, коляска от выросшего ребенка, забор, который Вы заменили в доме и т.д.

Одновременно с этим существует такая же равновеликая масса людей, которые нуждаются в этих вещах, но не могут позволить себе или в целях простой экономии готовы:

- совместно использовать, предварительно заплатив за краткосрочную аренду (посудомоечную машину, кухонный комбайн, автомобиль и др.);

- взять во временное пользование (сканер, принтер, сварочный аппарат) или минимально оплатить суперкраткосрочную аренду товара или услуги (квартиру на период вашего отпуска, или гараж);

- получить в подарок от Вас безвозмездно (ненужный вам старый утюг, детскую коляску, калитку, котенка и т.д.).

До тех пор пока не существовало интернета, люди шли в магазин и покупали тот или иной товар, и который вновь после разового использования относился в гараж или упаковывался на полку. В это время рядом находился такой же человек, остро нуждающийся в этом товаре. В этом и заключается Парадокс - продукции производилось все больше, но эффективность использования произведенного продукта всегда оставалась неэффективной. В выигрыше от этого оставался только реальный сектор экономики, в проигрыше - Потребитель (Клиент).

Но проигрывала и Планета Земля, на которой скапливались горы мусора, ненужных (но еще хороших и добротных) вещей. Земля превращалась в мусорную свалку бытовых отходов, а промышленные предприятия богатели, производя абсолютно излишнее количество товаров.

Теперь, с развитием интернет-коммуникаций стало понятно, что люди могут перестать обращаться за покупками 50% товаров, обращаясь друг к другу за помощью, предоставляя платно или бесплатно друг другу свободные неиспользуемые и простаивающие товары и услуги, минуя обращение в Компании и магазины. Экономическая власть все больше переходит от Компаний к Потребителям, между которыми выстраиваются горизонтальные,

равноправные во многом отношения.

Представьте себе теперь, если человеку, который решил поменять мебель нет необходимости покупать мебель в магазине, а есть возможность получить безвозмездно приличную мебель от других, которые решили обновить мебель и не знают, куда деть старую.

Или не покупать автомобиль, а договориться по интернету, что его будет подвозить сосед, который едет в том же направлении. А специальный сайт позволит сдавать в аренду за небольшую плату автомобиль, который простаивает у офиса с 9 часов до 18-00.

Какая экономия образуется по миру? Мир перестанет производить миллионы лишних автомобилей, миллионы ненужных излишних производств ликвидируются перейдя на более чистые технологии, снизятся выбросы, промышленные и бытовые отходы.

Это и есть Социальная и Зеленая экономика.

В мире сегодня не используется или мало используется товаров на 1,6 трлн. долларов [5]. По данным экспертов мир может сэкономить на снижении промышленного производства на 30% [4]. Это настоящая экономическая революция и настоящее взрывное развитие экономики по пути очищения планеты. Миллиарды долларов будут обращены на пользу людям, планета задышит и освободится от сотен миллионов тонн промышленных и бытовых отходов. Значительно повысится уровень жизни населения, значительные резервы человечества будут обращены в сторону голодающих стран Африки и Азии.

Такой масштаб этого явления однозначно требует становления самостоятельной экономической науки, которая должна заняться изучением этого явления и потребует существенного пересмотра многих положений классической экономической теории. По мнению Аруна Сундарараджана, профессора Штернской школы бизнеса при Нью-Йоркском университете, изучающего феномен коллаборативной экономики необходимо создавать новую экономическую дисциплину, чтобы точно знать влияние экономики совместного пользования. Самый большой вопрос, как он считает, создает ли все это новую индустрию или вытесняет уже существующие предприятия? [6].

Большинство считает: и то и другое. Это пример «классического разрушения» [4, стр. 22]. Возможен некоторый негативный эффект для экономики в краткосрочной перспективе, ведь обмены производства и продаж снижаются в результате. Как показало исследование Калифорнийского университета в Беркли, на одну машину вроде Zipcar приходится 9-13 авто, которые владельцы не покупают.

Но в долгосрочной перспективе экономическая эффективность вырастает. Как ни странно, кроме положительного экологического эффекта, коллаборативная экономика несет положительные экономические эффекты. Коллаборативная компания

Airbnb провела исследование своего экономического воздействия на Сан-Франциско и обнаружила «побочный и добавочный эффект»: поскольку Airbnb дешевле, чем отель, люди остаются на более долгий срок и тратят в городе больше денег, чем постояльцы отелей: в среднем 1100 долларов против 840 долларов. Причем 14% клиентов признались, что без Airbnb не посетили бы Сан-Франциско вовсе. «В нашей экономике еще не было случая, чтобы более рациональное использование активов приводило к большому количеству рабочих мест», - говорит Роберт Аткинсон, президент Фонда информационных технологий и инноваций [3].

Но самое главное здесь даже не в экономическом эффекте коллаборативной экономики, а в экологическом. Снижение производства позволит переориентировать все высвобожденные интеллектуальные и производственные мощности на более плодотворные и полезные цели для формирования чистой и Зеленой планеты и Зеленой экономики.

Распространение коллаборативной экономики за рубежом

Поглощение и радикальное изменение индустриальной модели потребления началось с Запада. Сегодня за рубежом имеет место настоящий бум развития коллаборативной экономики. Ежегодно создаются сотни сайтов и десятки становятся общемировыми и известными на весь мир.

Венчурный капитал успешно и охотно финансирует такие проекты. 200 известных стартапов по коллаборативной экономике в 2012 году заработали свыше 2,5 млрд. долларов. В 2013 году оборот коллаборативной обменной экономики составил более чем 3,5 млрд. долларов. [4, стр.24]. Миллионы людей по миру используют платформы Share Economy, и это набирает все нарастающие темпы. Продается, сдается в аренду, бесплатно предоставляется и совместно используется абсолютно ВСЕ от лезвий для бритвы до свадебных платьев.

Коллаборативная экономика поистине стала грозой для развития реальной экономики, доходы которой сократятся ровно на столько, насколько вырастут обороты коллаборативной экономики.

Потребители строят многомиллиардные рынки, для того чтобы поделиться своими автомобилями, домами, велосипедами, подъездными дорогами к дому и инструментами. В поиске лучшей сделки и дополнительного дохода они изменяют бизнес.

Сегодня, уже старая парадигма покупать все новое, на Западе и в особенности США активно разрушается. По данным Лейси Плеш, старшего экономиста Edmunds.com, доля новых машин, купленных американцами в возрасте от 18 до 34 лет, упала с 16% в 2007-м до 12% в 2012 году [2, стр.45]. Нынешнее поколение, растущая экономическая сила в Америке, культурно программируется брать в долг, арендовать и делить. Они не покупают газет,

они читают и выкладывают новости через Facebook и Twitter. Они не покупают DVD-диски, они смотрят фильмы онлайн. Они не приобретают CD, а подписываются на музыкальные порталы вроде Spotify или Pandora (или просто воруют музыку).

Самый часто упоминаемый пример феномена коллаборативной экономики - коллаборативная компания Airbnb. Идея сдачи в аренду пустующих домов вызвала поначалу критику. Бесчисленное количество людей говорило, что сдавать в аренду дом, в котором сам живешь, незнакомцам сумасбродная и сомнительная затея. В 2009 году компания преодолела отметку в 100 тыс. забронированных ночей, в 2011 году уже 2 млн., а в 2013 это количество превысило 14,5 млн. ночей, забронированных на Airbnb. И теперь нет ни одного критика, который критикует идею, и, напротив, готов сам пользоваться услугами сайта [7]. Сервисы этой коллаборативной компании сейчас имеют такие услуги как эскроу-оплата, когда система выступает третьим лицом и гарантирует оплату при выполнении определенных условий; услуги профессионального фотографа. Значительно расширился ассортимент помещений от домов целиком и подъездных дорожек до замков и даже домиков на дереве.

Конечно, гостиничная индустрия все еще опережает, ведь она продавала в одном только 2012 году по данным исследовательской фирмы STR, свыше 1 млрд. ночей [8].

Но если добавить 550 тыс. позиций Airbnb на сайте HomeAway, то сфера совместного проживания в домах становится неожиданно больше по количеству комнат, чем все отели Hilton в мире. Так или иначе, в 2011 году стартап Airbnb оценивался уже в 1,3 млрд. долларов.

Коллаборативная экономика охватила в США и мире все отрасли жизни. Коллаборативные веб-сайты вроде TaskRabbit, Exes и Mechanical Turk Amazon стремительно растут и становятся гигантами двигателями новой экономики. Владельцы активов получают доход от неиспользуемого потенциала своих вещей, передают их потребительскую стоимость и становятся источниками благ, подменяя роль компаний и перетягивая на себя их производственные мощности.

«Экономика совместного пользования - реальный тренд, - говорит Джо Краус, генеральный партнер в Google Ventures, который лично инвестировал в два сайта по совместному использованию автомобилей RelayRides и SideCar. - Людям это интересно по причинам экономии, экологии и образа жизни. И если компании смогут сделать эту модель такой же комфортной, как владение собственностью, это будет огромный прорыв» [9].

Сервисы RelayRides [10] и Getaround [11] имитируют крупнейшие арендные компании Hertz или Avis, причем сами сервисы ничем не владеют. Их парки это около 100 тыс. авто - разбросаны по миллионам подъездных дорожек Америки.

SideCar и Lyft идут еще дальше - извлекают выгоду даже из свободных сидений, позволяя владельцам подвозить пассажиров по пути [12].

Фредерик Ларсон после сокращения из знаменитой San Francisco Chronicle работает простым преподавателем и периодически ездит в командировки. Такие как Ларсон стали частицей этой самой экономической революции, которая называется Share Economy которая превращает обычных людей в новый тип бизнесменов и разрушает старые взгляды на потребление и владение. 12 дней в месяц Ларсон сдает свой дом через share- сайт Airbnb за \$100 за ночь, из которых он получает 97 долларов. А его автомобиль сдается в аренду на дни его отсутствия через share company Lyft, принося ему еще 100 долларов за ночь. Этот бесперебойный источник генерирует ему 3 тыс. долларов в месяц. Сейчас он ищет сайт, который поможет ему сдавать в аренду фото и другое оборудование, еще более увеличив его доходы от Share Economy.

Сабрина Эрнандез прежде работавшая в Starbucks, возвращаться обратно не намерена - с вхождением в бизнес P2P она делает 1200 долларов в месяц, просто предоставляя жилище в своей квартире собакам через DogVacay. Как говорит она, это дает намного больше, чем работа в Starbucks [2 стр.32].

Благодаря концепции коллаборативной экономики совместного пользования появился рынок даже для тех вещей, которые вряд ли кто думал бы отнести к прибыльным. Десяток квадратных метров подъездной дорожки могут приносить прибыль через Parking Panda [13].

Комната в доме неожиданно становится собачьим пансионом через DogVacay [14].

А на Rentoid, например, любитель пеших прогулок может за \$10 в день поделиться палаткой с горожанином - и оба останутся в выигрыше [15]. С коллаборативной компанией SnapGoods дрель, лежащая без дела в гараже, также становится источником дохода [16].

Приведем еще примеры успешных проектов P2P.

Ghbdtlvtv lheubt cfqnsCona - взаимное кредитование;

EatWithMe - обмен питанием, идея проекта - поделить трапезу, или кухню с другими;

Dating - аренда друзей на определенные мероприятия;

Underutilised, Zilok - передача безвозмездно или в аренду неиспользуемых активов;

TaskRabbit - аренда специалистов, кадровые услуги;

Sixosix - обмен или передача безвозмездно одежды;

getARTup - аренда или передача безвозмездно предметов искусства;

liquidspace - прокат офисов, совместное использование рабочих мест;

Easynest - разделение расходов по проживанию и путешествиям.

Проблемы регулирования коллаборативной экономики

Как и всякое новое коллаборативная экономика имеет проблемы. Они касаются, в первую очередь, проблем регулирования этой экономики.

Законодательство не успевает обеспечивать новое явление в экономике. Этот новый тип экономики еще не осознается и не воспринимается сознанием и законодательство, ориентированное на индустриальную модель, не может обеспечить его нормативное регулирование.

В первую очередь, это касается налогообложения, лицензирования такой деятельности и обеспечения интересов клиентов. Так, компания Airbnb сейчас отстаивает свои права в судах Нью-Йорке и Сан-Франциско. Власти против сдачи в аренду на короткий срок, ссылаясь на трудности контроля за доходами этого сектора. В 2012 году в городе было проведено 828 расследований по жалобам жителей (что вполне естественно для США) и рассмотрено 2239 нарушений по краткосрочной аренде.

Сервисы коллаборативных компаний Lyft и SideCar получили иск от Комиссии по вопросам коммунального обслуживания Калифорнии за деятельность без лицензии.

Но соучредитель Airbnb Брайан Чески говорит, что коллаборативную экономику уже не остановить. В ней все люди становятся микропредпринимателями, но самое главное - они становятся еще ближе к свободе и еще более гуманны.

Значительная сегментация рынка налагает определенные сложности, в первую очередь, по организации бизнеса и проведению транзакций. Она должны быть быстрой и понятной. Но для современных информационно-коммуникационных технологий это уже не представляет сложности.

Состояние Sharing Economy в Казахстане

К сожалению, в Республике Казахстан неизвестны проекты, в чистом виде реализующие принципы коллаборативной экономики. Чаще всего это интернет проекты по продаже - так называемые «барахолки», к которым относятся Slando и подобные им сайты.

Однако данные проекты работают по принципу простой купли-продажи и не являются проектами коллаборативной экономики. Например, фирмы по прокату автомобилей - это дорогостоящие проекты, услугами которых не может воспользоваться любой желающий. По сути, это обычные рыночные проекты, не имеющие характеристик проекта P2P. В их основе лежат рыночные принципы спроса и предложения и торговли с целью получения экономической выгоды. И самое главное - они нарушают принцип эффективного использования совокупного продукта в мире, так как используется в них собственность и платные услуги Компаний, но не людей. Это типичные отношения «Компания - Потребители».

Главный же принцип коллаборативной экономики - активное содействие и взаимная помощь людей друг другу, отношения P2P,

сотрудничество. Коллаборативная экономика основана на иных, скорее моральных, принципах отношений между людьми в интересах всех. Продажи занимают в нем условную долю. Главным является социальный принцип «Поделись!», что меняет сознание людей, меняет отношения между людьми, проявляется забота об экологии окружающей среды, экологии души!

Предложения и перспективы по развитию коллаборативной экономики в Казахстане

Как показали наши экспресс обследования, формирование коллаборативной экономики и реализация P2P проектов в Казахстане вызывает немало скепсиса со ссылкой на менталитет местного населения и отсутствие перспектив такого направления. Однако, мир движется по пути прогресса и быстрого изменения сознания в связи с ростом уровня жизни. Социологами подмечена прямая связь между ростом уровня жизни и проявлениями высоких человеческих качеств. Без сомнения на первых этапах становления коллаборативной экономики не может и не должно быть бурного развития P2P проектов. Однако, даже 5%-ный охват населения позволит дать огромный социальный эффект и со временем эта цифра будет только расти. Мировые прогнозы охвата 50% населения, вполне приемлемы и для Казахстана в ближайшие 5-10 лет.

Тем не менее, для придания толчка развитию коллаборативной экономики Правительство РК могло бы поддержать ее развитие путем принятия конкретных мер по активному продвижению в рамках концепции зеленой политики коллаборативной экономики. Прежде всего,

через популяризацию ее идей, а также принятию программы финансовой поддержки государством развития проектов коллаборативной экономики, например, принятием программы «50 проектов коллаборативной экономики Казахстана».

Реализация этих проектов позволит выйти Казахстану на новый уровень развития «Зеленой экономики» на основе формирования «Зеленого Сознания» народа Казахстана.

Заключение

Коллаборативная экономика стремительно поглощает индустриальную модель. В индустриальной модели экономики в сердце экономики стола компания. Согласно этой модели реальная экономика (компании) владеют, а люди потребляют. Но подобно тому, как интернет и в частности Youtube потеснил традиционное телевидение, а блогосфера - массмедиа, коллаборативная экономика собирается изменить радикально нашу жизнь и ее финансовую модель, когда потребитель бежал по любому поводу в магазин и обогащал компании.

Коллаборативные компании не следует путать с блошиными рынками, сдачей в аренду квартир и другими имеющими место всегда торговыми отношениями. Это принципиально иные отношения, использующие выгоду от нерациональности и неэффективности использования товаров и использовании духа товарищества и сотрудничества, идей Зеленой экономики, спасения планеты от отходов и грязи. При этом горизонтальные безвозмездные и коммерческие отношения в значительной мере способствуют развитию глобальной эффективности производства.

Литература:

1. Смирнов С.Н. Коллаборативная экономика - новый этап развития / Коммерческий директор / 2013 №6, стр.26-28
2. Герон Томио Экономика совместного пользования / Forbes Казахстан / 2013 №19, март 2013
3. Brannon Ike. Innovation and Productivity Go Hand in Hand / January 30, 2014
4. Olson Michael J., Connor Andrew D. The Disruption of sharing. Pippier Jafray / November, 2013
5. Owyang Jeremiah, Tran Christine, Silva Chris. The Collaborative Economy: Products, services, and market relationships have changed as sharing startups impact business models. Altimeter Research Theme: Digital Economies / June 4, 2013
6. Sundararajan Arun. From Zipcar to the Sharing Economy. January 3, 2013. <http://blogs.hbr.org/2013/01/from-zipcar-to-the-sharing-eco>
7. <http://www.airbnb.com>
8. <http://str.com/resources>
9. <http://transitionbrockville.com/2013/01/31/airbnb-and-the-unstoppable-rise-of-the-share-economy/>
10. <https://relayrides.com>
11. <http://www.getaround.com>
12. <http://sidecar.com> <http://www.lyft.com>
13. <https://www.parkingpanda.com>
14. <http://dogvacay.com>
15. <http://www.rentoid.com>
16. <http://www.snapgoods.com>

Резюме:

Мақалада экономика ғылымында жаңаша бағыт - коллаборативтік экономиканың жекелеген қағидалары ербітіледі. Әдіснамасы ретінде тұтынушылардың өзара көлденең экономикалық қатынастарында білінетін өндірушілер мен тұтынушылардың тікелей қатынастарына және коллаборативтік экономикаға негізделген экономиканың индустриалды үлгісін талдау қызмет етеді. Индустриалдық қарым-қатынастардың тікелей қарым-қатынастарына қарағанда экономикалық қарым-қатынастардың көлденеңделуіне, сондай-ақ осы жаңа экономикалық құбылыстың экологиялық құрастырушысына негізделген анықтамалар мен белгілері берілген. Коллаборативтік экономиканың дамуы, оның іс жүзінде қалыптасуы және ТМД елдері, әлемдегі перспективаларына қысқаша шолу жүргізілген. Және аталған тақырып Қазақстанда аз зерттелген, болар болмас жарияланған және әдіснама жағынан жетілмеген. Авторлар экономикадағы коллаборативтік қатынастар және коллаборативтік компаниялардың қарқынды дамуымен байланысты экономика ғылымы экономикадағы жаңаша үрдістерге ғылыми негіздемелерді белсенді түрде әзірлеуі қажет деген қорытындыға келеді.

Негізгі сөздер: коллаборативтік экономика, Share Economy, Жасыл экономика, P2P, коллаборативтік компания.

В статье развиваются отдельные положения новейшего направления в экономической науке - коллаборативной экономики. Методологией служит анализ индустриальной модели экономики, основанной на вертикальных отношениях производителей и потребителей и коллаборативной экономики, проявляющейся в горизонтальных экономических отношениях потребителей между собой. Даны определения и существенные черты, основанные на горизонтализации экономических отношений в отличие от вертикальных отношений индустриальных отношений, а также экологическая составляющая этого нового экономического явления. Проведен краткий обзор развития коллаборативной экономики, проблемы ее становления на практике и ее перспективы в странах СНГ и мире. Тем более, что данная тематика мало исследована в РК, слабо освещена и методологически не проработана. Авторы приходят к выводу, что экономическая наука должна активно разрабатывать научное обоснование новейших тенденций в экономике, связанных со стремительным развитием коллаборативных отношений и коллаборативных компаний в экономике.

Ключевые слова: коллаборативная экономика, Share Economy, Зеленая экономика, P2P, коллаборативная компания.

The article develops some of the provisions of the latest trends in economic science - collaborative economy. Methodology is the analysis of the industrial economic model, based on the vertical relationships of producers and consumers and collaborative economy, manifested in horizontal economic relations between consumers themselves. Definitions and essential features, based on horizontality economic relations as opposed to vertical relations industrial relations, as well as the environmental component of this new economic phenomenon. A brief overview of the development of collaborative economy, problems of its development in practice, and its prospects in the CIS countries and the world. The authors conclude that economic science should actively develop scientific justification for the latest trends in the economy associated with the rapid development of collaborative relationships and collaborative companies in the economy.

Keywords: Collaborative Economics, Share Economy, Green Economy, P2P Collaborative company.

Сведения об авторах:

Ердаuletova Ф.К. - к.э.н., MBA, доцент Almaty Management University (ALMU) (г.Алматы)

Мухамбетов Т.И. - д.э.н., профессор Алматинского технологического университета (г.Алматы)

Эффективность применения системы капельного орошения в выращивании хлопка

Г. Турабаев

Средняя Азия, к которой относится Казахстан, является регионом традиционного производства хлопка. Сегодня здесь наблюдаются существенные изменения как в экономике в целом, так и в хлопковой индустрии. Страны Среднеазиатского региона прилагают усилия в важном переходе экономики к более ориентированной на свободный рынок.

В выращивании и использовании хлопка происходит интеграция технологий и экономических отношений. Уходят в прошлое старые отжившие методы обработки земли и посевных культур. Механизация вытесняет ручной труд, позволяя экономить трудовые ресурсы, время и средства.

Для достижения более высоких финансовых результатов от производства и экспорта хлопка и глубокого проникновения на различные рынки потребления сырья производители Средней Азии делают все возможное по улучшению качества и повышению урожайности этого важного товара.

Действенным инструментом в достижении этой цели служит система капельного орошения (СКО).

Капельному орошению при выращивании хлопка уделялось не достаточное внимание. Ученые и практики, занимающиеся производством сельскохозяйственных культур, по разному относятся к капельному орошению: одни приветствуют его, другие - отвергают. Нами на основе сравнительного анализа доказано, что использование системы капельного орошения приводят к положительному результату.

По мнению ряда ученых: М.С. Григорова,

В.Н.Щедрина, Е.В. Кузнецова, С.А. Тарасьянца, Ю.Т.Шейкина, О.Е. Ясониди и др. капельное орошение является наиболее приемлемым и эффективным способом полива [3, 5, 7].

Внедрение технологии капельного орошения приводит к интеграции имеющихся агроформирований и созданию новых, укрупненных сегментов сельского хозяйства, что вызывает множество позитивных последствий: интеграция рынка, более тесное сотрудничество между предпринимателями, снижение собственных расходов за счет увеличения общей доли на рынке, открытая информация по реализуемым материалам, необходимому оборудованию, технике и готовой продукции.

Цель данного исследования - раскрыть преимущества системы капельного орошения по сравнению с традиционной бороздковой определить, экономическую эффективность её и таким образом убедить фермерские (крестьянские) хозяйства возможности применения капельного орошения.

Все возрастающий дефицит водных ресурсов в мире стимулирует к переходу во всех сферах водопотребления на водосберегающие технологии. Особенно ощутимые результаты экономии воды можно достичь в орошаемой земледелии, т.к. на его долю приходится более 70% от используемых водных ресурсов.

Дальнейшее развитие орошаемого земледелия в регионах Казахстана в ближайшей перспективе возможно только на базе внедрения водосберегающих технологий (таблица 1).

Таблица 1

Прогнозные расчеты возможного роста орошаемых земель

тыс. га

	Оросительная способность водоисточников		Потенциально возможная площадь освоения орошаемых земель				
	всего	в том числе поверхностных источников	2013	2015	2020	2025	2030
Акмолинская	65	61	15	24	34	43	52
Актюбинская	57	46	14	22	30	39	43
Алматинская	1 428	1 362	499	568	637	706	775
Атырауская	14	10	11	13	17	21	23
Восточно-Казахстанская	493	477	172	198	232	273	319
Жамбылская	341	316	189	215	242	276	319
Западно-Казахстанская	43	40	26	30	34	39	43
Карагандинская	110	97	52	60	68	78	86
Костанайская	35	30	22	25	30	32	34
Кызылординская	327	310	164	189	215	241	258

	Оросительная способность водоисточников		Потенциально возможная площадь освоения орошаемых земель				
	всего	в том числе поверхностных источников	2013	2015	2020	2025	2030
Павлодарская	413	403	52	103	155	207	258
Северо-Казахстанская	17	10	5	9	10	13	15
Южно-Казахстанская	485	468	413	430	448	465	474
Итого по республике	3 829	3 680	1 634	1 887	2 153	2 434	2 700

Данные таблицы подтверждают, что к 2030 году в Казахстане 70,6% будут орошаемые земли, а по Южно-Казахстанской области (ЮКО) - на 97,7%. В ЮКО выращиванием и закупом хлопковолокна занимается свыше 50000 частных

крестьянских хозяйств. Основными покупателями и переработчиками хлопчатника в регионе являются следующие компании (данные по сезону 2013 года), которые рассмотрены в таблице 2.

Таблица 2

Основные покупатели и переработчики хлопчатника в Южно-Казахстанской области (данные по сезону 2013 года)

№	Наименование	Количество, тыс. тенге
1	ТОО «Мырзакент»	62,9
2	АО «Хлопковая контрактная корпорация»	36,7
3	Корпорация «Ак-Алтын»	16,4
4	ТОО «Яссы групп»	36,9
5	ТОО «Контал»	12,75
6	ТОО «Хлопкопром»	39,4
7	ТОО «Картэкс»	5,3
8	ТОО «Шардара макта»	10,95
9	ТОО «Еркебулан»	2,3
	Итого	223,6

В связи с тяжелой ситуацией с поливной водой назрела необходимость внедрения новых технологий выращивания хлопчатника, способствующих экономии ГСМ, сбережению влаги в почве, повышению урожайности сельхозпродукции.

ТОО «Хлопкопром» планирует на землях ЮКО площадью 200 га внедрение технологии капельного орошения под пленочным покрытием с применением дозированного внесения комплекса минеральных удобрений в выращивании хлопчатника, что позволит значительно увеличить урожайность хлопчатника и уменьшить затраты на его выращивание [1, 5].

Применение системы капельного орошения позволяет полностью механизировать работы по посеву, поливу, удобрению и сборке хлопчатника, что ведет к удешевлению работ, экономии времени и сил, и, следовательно, более высокому доходу от урожая.

Технология капельного орошения под пленочным покрытием предусматривает:

- более ранние сроки посева хлопчатника на 25-40 дней (пленочное покрытие позволяет обеспечить необходимую температуру почвы для проращивания семян хлопчатника уже в третьей декаде марта);
- гарантированную всхожесть хлопчатника, что позволит предотвратить вероятность пересева;

- двукратное увеличение количества посевных семян на 1 га (до 250000 ед. семян против 110000-120000 ед. семян при традиционном выращивании хлопчатника);

- ненужность в прополке, культивации;
- дозированное внесение минеральных удобрений;

- значительная экономия воды и минеральных удобрений (вода и удобрения подаются непосредственно под корни растения и не испаряется под пленкой);

- эффективное использование минеральных удобрений: ранее, одновременное и полноценное созревание хлопчатника;

- увеличение вегетационного периода, что позволяет выращивать высокоурожайные сорта хлопчатника;

- уборку хлопка-сырца до наступления осенних осадков (август-сентябрь);

- повышение урожайности до 60-80 центнеров с 1 га;

- раннюю и качественную подготовку почвы на следующий сезон;

- многократное увеличение залоговой стоимости орошаемых земель.

Система капельного орошения требует строгого соблюдения и проведения в полном объеме всех

рекомендованных агротехнических мероприятий, только так можно получить максимальную продуктивность возделываемых культур.

Внедрение технологии капельного орошения под пленочным покрытием позволит обеспечить водно-воздушный баланс почвы, повысить урожайность на 200-300%, экономии воды, не зависеть от изменений цен на хлопок-волокно на международном рынке.

В ЮКО при выращивании хлопчатника используют две системы капельного орошения: израильскую и китайскую. Китайская технология капельного орошения отличается от израильской тем, что капельницы и

вся грядка укрываются пленкой, а семена хлопка сеют в проколах пленки. Эта технология способствует значительному сохранению влаги, особенно на первоначальном этапе развития растений, повышает температурный режим почвы и препятствует росту сорняков в прикорневой системе [2, 6].

В настоящее время большинство крестьянских хозяйств применяют традиционную бороздковую систему полива. В таблице 3 приведены затраты при возделывании 1 га земли при традиционном способе орошения.

Таблица 3

Расчет себестоимости выращивания хлопка 1 га земли при различных способах орошения

тенге

№	Наименование статьи	Способы орошения		
		традиционный	израильский	китайский
1	Семена			
	Семена оголенные	4 200	8 400	8 400
2	Минеральные удобрения	-	-	-
	Аммофос (NP 10/45)	9 750	5 250	3 900
	Аммиачная селитра (N 34,5)	12 250	21 000	4 900
3	Химикаты	-	-	-
	Пикс (регулятор роста растения)	4 500	4 500	1 800
	БИ-58 (инсектицид)	4 500	3 000	1 800
4	Оплата за электроэнергию		1 500	1 500
5	Оплата за воду	7 500	5 500	4 500
6	Прополка	18 000	24 000	18 000
7	Зарплата	25 000	35 000	25 000
8	Механизированные работы	-	-	-
8.1.	Вспашка осенняя	-	-	-
	Дизельное топливо	3 220	2 300	3 220
	Масло дизельное	630	450	630
	Запчасти	300	300	300
8.2.	Боронование	-	-	-
	Дизельное топливо	1 380	1 380	1 380
	Масло дизельное	270	270	270
8.3.	Посев	-	-	-
	Дизельное топливо	1 380	1 380	1 380
	Масло дизельное	270	270	270
8.4.	Обработка химикатами (4 операции)	-	-	-
	Дизельное топливо	4 416	4 416	4 416
	Масло дизельное	864	864	869
8.5.	Уборка механизированная	-	-	-
	1 сбор	22 000	25 000	2 750
	2 сбор	15 000	15 000	1 875
9	Ежегодные расходы по капельному орошению		80 000	
10	Транспортировка до завода	7 500	12 500	7 500
11	ИТОГО расходов	142 930	265 780	208 155
12	Субсидии	12 000	40 000	12 000
13	Производственная себестоимость	130 930	225 780	196 155
14	Себестоимость 1 тонны (урожайность 25 ц/га)	52 372		
15	Себестоимость 1 тонны (урожайность 50 ц/га)		45 156	
16	Себестоимость 1 тонны (урожайность 45 ц/га)			43 590
17	Цена 1 тонны	75 000	75 000	75 000
18	Прибыль на 1 т	22 628	29 844	31 410
19	Прибыль с 1 га (урожайность 25ц/га)	56 570	149 220	141 345

Исходя из преимуществ капельного орошения, авторы попытались определить себестоимость 1 тонна хлопка, прибыль на 1 тонну хлопка и прибыль с 1 га земли на основе традиционного полива (бороздковый полив), израильской и китайской систем капельного орошения под пленкой. В расчеты приняты данные по традиционной технологии капельного орошения за 2013 год, а по китайской системе - информация, содержащаяся в источнике [4, 7].

В 2013 году ТОО «Хлопкопром» в селе Акдала Арысского района ЮКО засеял и вырастил на площади 120 га хлопчатник по технологии капельного орошения под пленочным покрытием. Средняя урожайность составила 55,3 цн/га.

Изучив и применив опыт эффективного использования системы капельного орошения под пленкой, совхоз «Пахтаарал» получил максимальный урожай хлопка по 45 центнеров на гектар.

Основные научные результаты:

- урожайность хлопка повышается 1,8-2 раза;
- расходы на минеральные удобрения снижаются на 60% по сравнению с традиционной системой орошения;
- потребление воды уменьшается на 40%;
- трудовые затраты при выполнении механизированных работ сокращаются в 8 раз;

- себестоимость выращивания 1 т хлопка снижается на 14-17%;

- прибыль на 1 т хлопка увеличивается на 32-39 %;
- прибыль на 1 га повышается 2,5-2,65 раза.

Имея положительные результаты по внедрению системы капельного орошения, Министерство сельского хозяйства Республики Казахстан предусматривает до 2018 года производить орошение на 51 тыс. га, в том числе под хлопчатник 15 тыс. га. Но для того, чтобы распространить капельное орошение на такой большой площади, необходимо учесть ошибки и недоработки, которые случались при ее внедрении. Для эффективного использования капельного орошения под пленкой необходимо:

- строгое соблюдение соответствующих агротехнических требований возделывания хлопчатника;
- обеспечение современными высокопродуктивными семенами хлопка;
- своевременное обеспечение в полном объеме минеральными удобрениями, средствами защиты растений, техникой;
- устранение дефицита водных ресурсов;
- кадровое обеспечение;
- государственная поддержка по внедрению инновационных технологий (субсидии, кредиты и др.)

Литература:

1. Анзельм К.А. «Опыт внедрения капельного орошения в Южном Казахстане» / Материалы международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы животноводства и растениеводства», Юго-Западный НИИ животноводства и растениеводства / ТОО «Издательство Бастау» / Алматы 2011, стр.37-40
2. Анзельм К.А., Бекенов А.Б., Наурызбаев Е.М. «Особенности применения системы капельного орошения в ЮКО». Труды международно-практической конференции «Ауэзовские чтения - 8: Научные достижения - основа культурного и экономического развития цивилизации» / Южно-Казахстанский государственный университет им.М.Ауэзова / Шымкент 2009 Т.5, стр.159-161
3. Григоров М.С., Курапина Н.В. Капельное орошение виноградников / Актуальные вопросы мелиорации и использования природных и техногенных ландшафтов / НГМА / Новочеркасск 1998, стр.21-24
4. Проект по производству водосберегающих средств по капельному орошению полей площадью 15 тыс. га в год под пленкой и вспомогательной сельскохозяйственной техники «Синьцзянская международная торговая компания «Кай-Мэй» / Синьцзян: Альянс / 2011, стр.112
5. Шейнкин Ю.Г. Исследование и разработка технологии капельного орошения овощных культур / Автореферат дис. к.т.н. ВИИИГиМ / Москва 1980, стр.20
6. Щедрин В.Н., Ольгаренко Г.В. Водосберегающие и малоэнергоёмкие технологические процессы орошения на гидромелиоративных системах / Актуальные вопросы мелиорации и использования природных и техногенных ландшафтов / НГМА / Новочеркасск 1998 стр.128-130
7. Ясониди О.Е. Капельное орошение овощей в теплицах / Экспресс-информация Вып.9 ЦБИТИ / Москва 1983, стр.3-9

Резюме:

Мақалада жерді және дақылдардың егістік алаңын суару әдістері, атап айтқанда дәстүрлі, қытайлық және израилдық әдістері қарастырылған. Есептеулер арқылы тамшылатып суару жүйесінің тиімділігі дәлелденген. Израилдық ТСЖ дәстүрлі суару жүйесіне қарағанда неғұрлым пайдалы және рентабелді. Қытайлық пленка асты ТСЖ израилдық ТСЖ қарағанда едәуір пайдалырақ. Бұл су ресурстарын, минералды тыңайтқыштарды және жұмыс күшіне шығындарды қысқарту арқылы қол жеткізіледі. Болашақта 2015 жылға дейін 51 мың га жерді тамшылатып суару қарастырылуда, оның ішінде мақта шикізаты - 15 мың га. құрап отыр. Бұл мақаланың ерекшелігі бірінші рет тамшылатып суарудың түрлері зерттеліп, суарудың неғұрлым табысты және тиімді әдісі анықталып отыр, сондай-ақ 2030 жылға дейін суарылатын жерлердің алаңына болжам жасалған.

Негізгі сөздер: тамшылатып суару технологиясы, мақта шикізаты, минералды тыңайтқыштар, водные ресурсы.

В статье рассматриваются методы орошения земли и посевных культур: традиционный, израильский и китайский способы. Расчетами доказана эффективность системы капельного орошения. Израильская СКО более прибыльна и рентабельна по сравнению с традиционной системой орошения. Китайская СКО под пленкой несколько прибыльнее, чем израильская СКО. Это достигается за счет экономии водных ресурсов, минеральных удобрений и сокращения затрат на рабочую силу. В перспективе предусматривает до 2015 года производить капельное орошение на 51 тыс. га, в том числе под хлопчатник - на 15 тыс.га. Особенностью данной статьи является то, что впервые исследованы различные виды капельного орошения и выявлен наиболее доходный и эффективный метод орошения, так же рассчитан прогноз площади орошаемых земель до 2030г.

Ключевые слова: технология капельного орошения, хлопок, минеральные удобрения, водные ресурсы.

In this article discusses irrigation land and sowing crops methods: traditional, Israel and Chinese methods. Calculations proved the effectiveness of the drip irrigation system. Israeli DIS more profitable and cost-effective in comparison with traditional irrigation system. Chinese DIS under the coating some more profitable than Israeli DIS. This is accomplished by saving water, fertilizer and reduce labor costs. In the future, envisages till 2015 to produce drip irrigation to 51 hectares, including for cotton - 15 hectares. Feature of this article is that the first study of different types of drip irrigation and identified the most profitable and efficient irrigation method, as calculated forecast irrigated area until 2030.

Keywords: the drip irrigation technology, cotton, water resource, mineral fertilizer.

Сведения об авторе:

Турабаев Г.К. - к.э.н., доцент КазНПУ им. Абая (г.Алматы)

Основные аспекты инвестиционной и строительной деятельности

Г. Жараспаева, О. Эдель

Под инвестициями понимается совокупность затрат, реализуемых в форме целенаправленного вложения капитала на определенный срок в различные отрасли и сферы экономики, в объекты предпринимательской и других видов деятельности для получения прибыли и достижения как индивидуальных целей инвесторов, так и положительного социального эффекта. Сущностью инвестиций является долгосрочное вложение капитала в расширение действующего производства или в авансирование вновь создаваемого производства.

Инвестиционная деятельность играет важную роль в развитии и эффективном функционировании экономики государства. Инвестиции объективно необходимы для стабильного развития экономики, обеспечения устойчивого экономического роста. Активный инвестиционный процесс предопределяет экономический потенциал страны в целом, способствует повышению жизненного уровня населения.

В связи с тем, что экономический рост не возможен без инвестиционных вложений, а по темпам инвестиционной активности можно судить о характере воспроизводства в стране, анализ активно-

сти инвестиционного процесса, процесса формирования и распределения инвестиций в Республике вызывает определенный интерес.

В Республике Казахстан формирование статистических данных, характеризующих инвестиционную и строительную деятельность, осуществляется единой последовательностью, начиная со сбора, обработки первичных статистических данных и заканчивая распространением официальной статистической информации. Сбор данных осуществляется путем проведения сплошных статистических наблюдений ежемесячной и годовой периодичности. С внедрением информационной системы «Е-статистика» в последние годы сбор данных стал возможен и в он-лайн режиме, что получило положительную оценку от респондентов.

По результатам статистических наблюдений отрасли статистики инвестиций формируются данные об инвестициях в основной капитал (в разрезе регионов, по источникам финансирования и технологической структуре, а также по видам экономической деятельности). Основные показатели, характеризующие инвестиционную деятельность в Республике Казахстан, приведены ниже (рисунок 1).

Рисунок 1



*Здесь и далее оперативные данные за январь-декабрь 2015г.

О влиянии на социально-экономическое развитие республики усиления международной экономической интеграции государств свидетельствуют данные о темпах реального прироста инвестиций

в основной капитал согласно информации Евразийской экономической комиссии (постоянно действующего регулирующего органа Единого Экономического Союза).

Таблица 1

Индексы объема инвестиций в основной капитал стран-участниц ЕЭС

в процентах к предыдущему году, в постоянных ценах

	2010	2011	2012	2013	2014
Казахстан	97,0	102,9	104,1	106,9	104,2
Армения	97,5	91,1	97,4	92,3	100,2
Беларусь	115,8	117,9	88,3	109,3	94,2
Кыргызстан	90,8	96,9	142,1	107,6	124,9
Россия	106,3	110,8	106,8	100,8	97,3

Источник: Интернет-ресурс Евразийской Экономической Комиссии.

С момента обретения независимости одной из приоритетных задач государственной политики Республики Казахстан является поддержание благоприятного инвестиционного климата. В 2014 году в Казахстане объем инвестиций в основной капитал увеличился в 2 раза по сравнению с 1991 годом, что свидетельствует о росте инвестиционной активности предприятий. В рейтинге Doing Business-2016, опубликованном Всемирным банком, Казахстан занял 41-е место из 189. При этом следует отметить, что частный инвестиционный капитал

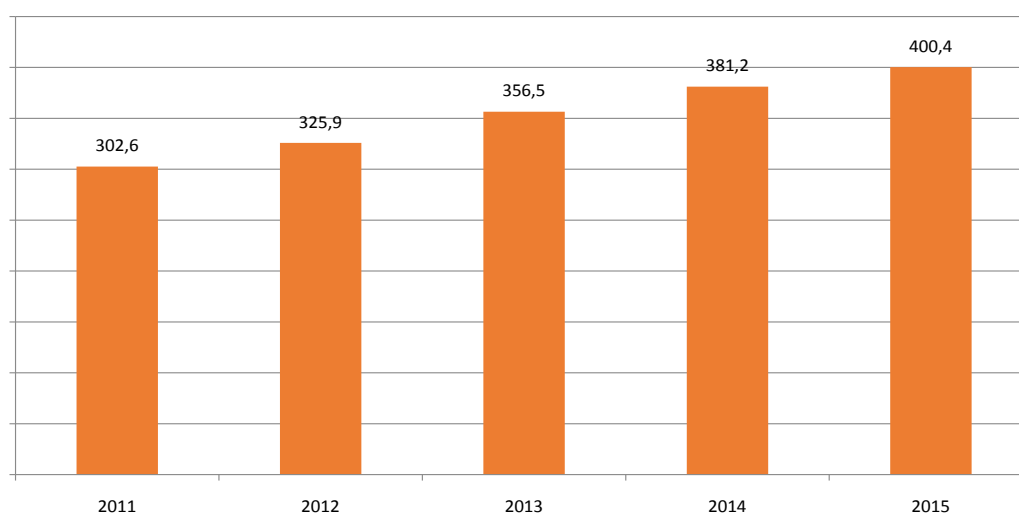
преобладает над государственным (в большинстве случаев инвестирование осуществляется предприятиями за счет собственных и заемных средств). Вместе с тем, роль государства в качестве инвестора также не маловажна.

При анализе данных по статистике инвестиций одним из интересующих пользователей показателей являются статистические данные об инвестициях в основной капитал на душу населения, свидетельствующих о количественном объеме привлечения инвестиций (рисунок 2).

Рисунок 2

Инвестиции в основной капитал на душу населения

тыс. тенге



В 2011 году инвестиции в основной капитал на душу населения составили 302,6 тыс. тенге. По оперативным данным за 2015 год инвестиции в основной капитал на душу населения по сравнению с 2011 годом возросли в 1,2 раза и составили 400,4 тыс. тенге на душу населения. Тенденции в устойчивом росте данного показателя свидетельствуют о принятых мерах в стране, направленных на активное привлечение инвестиций. При этом следует заметить, что данный этап активной инвестиционной деятельности в стране связан с реализацией Стратегии индустриально-инновационного развития. Иными словами современный период в развитии экономики олицетворяет собой новый этап инвестиционного развития, точнее именуемый этапом инновационно-

технологических инвестиций нового поколения.

Республика Казахстан уже нарабатала достаточную репутацию в сырьевом секторе, который естественно может теперь служить хорошим гарантом для реализации нового индустриального этапа развития страны. В подходах реализовался такой прием, когда начальные внешние и внутренние инвестиции, вложенные в сырьевые отрасли, перевоплотились и создали плацдарм для направления инвестиций в индустриальные технологии и новые производства.

Меры государственной поддержки инвестиций распространяются в равной степени, как на отечественных, так и на иностранных инвесторов, так как для эффективного и динамичного развития экономической системы необходимы

инвестиционные вложения, в том числе с участием отечественного и иностранного капитала.

Статистикой Казахстана формируются данные о внутренних и внешних инвестициях в основной капитал. Распределение внутренних и внешних инвестиционных вложений осуществляется с учетом форм собственности инвесторов с помощью перекрестных группировок их источников финансирования.

Внутренние инвестиции представляют собой вложения собственного или заемного капитала инвесторами данной страны (резидентами) во

вновь создаваемые или существующие основные фонды. Внешние инвестиции - вложения капитала, принадлежащего иностранным инвесторам во вновь создаваемые или существующие основные фонды, находящиеся на территории Республики Казахстан.

В период с 2012 по 2015 год номинальное значение внешних инвестиций в основной капитал увеличилось с 1662 млрд. тенге до 2114 млрд. тенге.

Динамика внутренних и внешних инвестиций в основной капитал в Республике Казахстан приведена в таблице 2.

Таблица 2

Внешние и внутренние инвестиции в основной капитал

в процентах к предыдущему году

	Внутренние инвестиции в основной капитал	Внешние инвестиции в основной капитал
2013	102,6	118,5
2014	110,6	90,8
2015	102,4	106,6

Динамика объемов как отечественных, так и иностранных инвестиций зависит от их отраслевой направленности, а именно в горнодобывающих отраслях промышленности наблюдается более высокий рост объемов инвестиций, чем в обрабатывающих отраслях промышленности. Так в 2015 году более половины (54,2%) инвестиций в основной капитал республики приходится на отрасли промышленности, из них в горнодобывающую отрасль промышленности - 32,6% или 2288 млн. тенге. Кроме отрасли промышленности, основными направлениями вложения инвестиций явились: транспорт и складирование - 16,6 % или 1167 млн. тенге, операции с недвижимым имуществом - 11,4% или 1803 млн. тенге. Анализ данных по индексам физического объема инвестиций в основной капитал показывает, что в последние годы прослеживается тенденция повышения объемов инвестиций в обрабатывающую отрасль промышленности страны (темпы роста инвестиций в горнодобывающую отрасль незначительно превышают инвестиции в обрабатывающую промышленность).

В соответствии с международными рекомендациями в целях осуществления мониторинга процесса перехода Республики Казахстан к «зеленой экономике» помимо данных об инвестициях, направленных на охрану окружающей среды, формируются статистические данные об инвестициях, направленных на «зеленую экономику», а именно:

- инвестиции в возобновляемые источники энергии, характеризующие затраты для получения энергии, непрерывно возобновляемой за счет естественно протекающих природных процессов;
- инвестиции в энергосберегающие технологии и повышение энергоэффективности;
- инвестиции на снижение выбросов парниковых газов.

Кроме того, внедрены показатели по статистике строительства характеризующие переход к «зеленой экономике»:

- по использованию возобновляемых источников энергии введенных в эксплуатацию объектов;
- по классу энергоэффективности введенных в эксплуатацию объектов.

Казахстан тесно сотрудничает с международными организациями по охране окружающей среды и перенимает опыт энергосбережения. Организация ПРООН (Программа развития организации объединенных наций), совместно с ГЭФ (Глобальный экологический Фонд) реализует проект «Энергоэффективное проектирование и строительство жилых домов», в рамках которого предусмотрена разработка новых добровольных стандартов для повышения энергоэффективности и строительства «зеленых» зданий в Казахстане. Реализуется проект по созданию «умных домов», в которых потребление тепловой и электрической энергии в два раза ниже, потребление воды меньше на 40%, комфортная экологическая обстановка.

Количество введенных в эксплуатацию объектов в республике за 2014 год по классу энергоэффективности составило - 86 единиц, при этом с высоким уровнем энергоэффективности - 18 жилых зданий и 9 нежилых зданий, что свидетельствует о положительной тенденции строительства жилых и нежилых объектов с соблюдением самых современных стандартов энергоэффективности.

Вместе с тем, государство стимулирует сектор ветровой энергии с привлечением финансирования частного сектора для строительства новых экологически «чистых» генерирующих мощностей. В 2013 году была введена в эксплуатацию одна ветровая электростанция, в 2014 году - одна ветровая и три солнечных электростанции и за 2015 год были введены в эксплуатацию три ветровые и шесть солнечных электростанций.

Интенсивно продолжается реализация глобального проекта Международной выставки «ЭКСПО 2017» с общей площадью выставочного

комплекса 174 гектара. В декабре 2016 года планируется завершение строительства уникальных объектов площадью свыше одного миллиона квадратных метров и строительство жилых домов, которые будут созданы по принципу устойчивого развития с соблюдением «зеленых» технологий.

Строительный сектор является одним из важных отраслей экономики, на долю которого приходится около 6% ВВП Казахстана. Деловая активность этой отрасли опережает и усиливает динамику экономики в целом.

По данным об инвестициях в основной капитал за 2015 год емкость этого сегмента в республике составила 83,2 млрд. тенге, что говорит о его значительной инвестиционной привлекательности. При этом строительство не базируется на эксплуатации природных ресурсов. Отрасль дает гораздо большее количество рабочих мест по сравнению, например, с нефтедобычей и добавленная стоимость значительно выше.

Комитетом по статистике проводится статистическое обследование деятельности строительных организаций.

Источником информации для формирования

показателей по строительной отрасли являются данные первичного бухгалтерского учета и соответствующие документы о стоимости фактически выполненных строительных работ, подписанные между заказчиком и подрядчиком (акт приемки выполненных строительных работ и справка о стоимости выполненных строительных работ и затрат). Статистический учет по строительной отрасли характеризует темпы развития, дает количественную и качественную характеристику состояния и динамики развития строительного производства. Основным показателем, характеризующим деятельность строительных организаций, является объем выполненных строительных работ, темпы роста которого являются своего рода индикатором состояния экономики государства.

Начиная с 2010 года наблюдается активный рост строительной отрасли, что сопровождалось стабильным ежегодным увеличением объема выполненных строительных работ, который в 2015 году составил 2856 млрд. тенге или 4,3% к предыдущему году. Наибольший объем строительных работ был выполнен частными строительными организациями - 77,4% (таблица 3).

Таблица 3

Объем выполненных строительных работ (услуг)

млн. тенге

	2011	2012	2013	2014	2015
Объем выполненных строительных работ (услуг), всего	2 085 137	2 266 803	2 439 390	2 667 183	2 855 972
в том числе по формам собственности					
государственная	20 986	19 197	12 194	17 931	14 759
частная	1 625 649	1 805 141	1 980 867	2 252 126	2 209 976
иностранная	438 502	442 464	446 328	397 126	631 237

Для осуществления оценки объема выполненных строительных работ в отдельных отраслях экономики, внедрен новый показатель «объем выполненных строительных работ по видам строящихся объектов», в соответствии с классификатором видов экономической деятельности. Как показывает статистический анализ

данных, наибольший объем строительных работ по видам строящихся объектов за 2015 год, был выполнен по строительству объектов транспорта и складирования, промышленности, недвижимости и образования. Структура объема выполненных строительных работ по видам строящихся объектов приведена в следующей диаграмме (рисунок 3).

Рисунок 3

Объем выполненных строительных работ по видам строящихся объектов в 2015 году

в процентах к общему объему



В 2015 году было отмечено увеличение объема выполненных строительных работ практически во

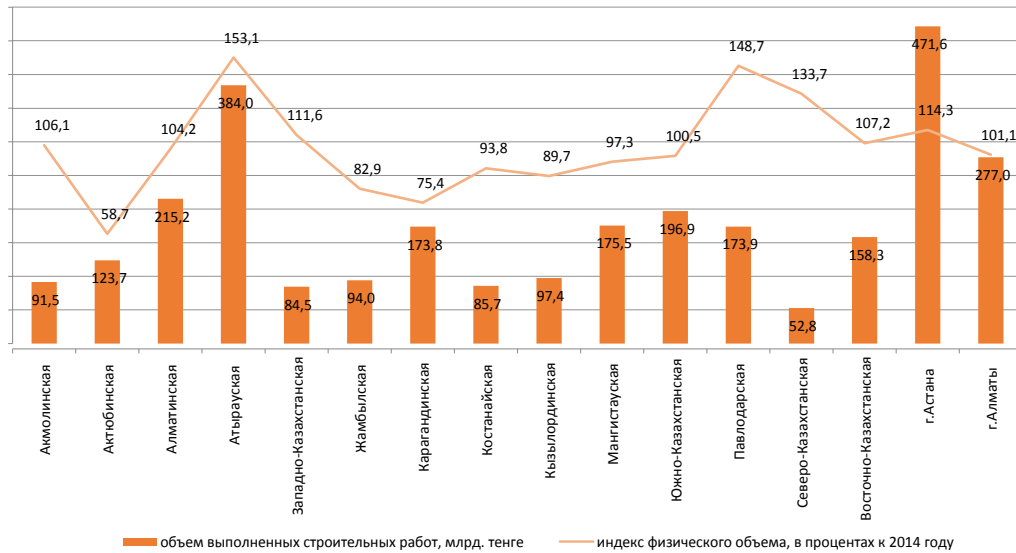
всех регионах республики. При этом значительный рост индекса физического объема строительных работ наблюдался в Павлодарской, Атырауской (в 1,5 раза) и Северо-Казахстанской областях (в 1,3 раза).

Следует отметить, что наибольший удельный

вес в объеме выполненных строительных работ за несколько последних лет неизменно приходится на г. Астана и г. Алматы, Алматинскую и Атыраускую области (рисунок 4).

Рисунок 4

Объемы и индексы физического объема строительных работ за 2015 год



Одновременно с темпом роста выполненных строительных работ начиная с 2010 года в республике наблюдалось увеличение количества подрядных строительных организаций всех форм собственности. При этом наибольшую долю составляли частные организации. Самый большой рост количества предприятий осуществляющих

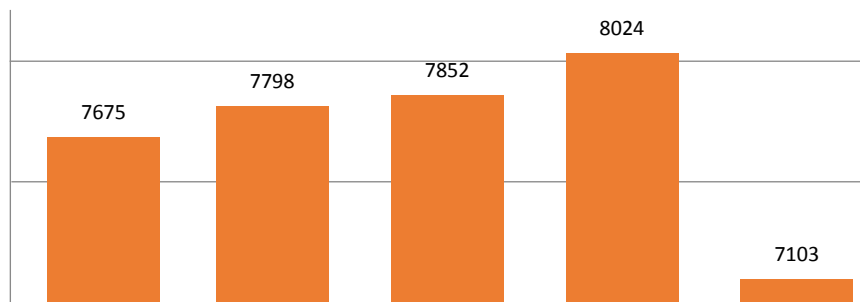
строительную деятельность был в 2013 году и достиг 8024 единиц.

Однако, в 2014 году из-за высокой конкуренции среди подрядных организаций, низкого портфеля заказов, высоких ставок по кредитам для финансирования затрат со стороны банков и частных инвесторов, количество подрядных организаций заметно сократилось (рисунок 5).

Рисунок 5

Количество строительных организаций

единиц



Одним из приоритетных направлений в Казахстане является жилищное строительство. Вложения инвестиционных средств в жилищное строительство, развитие жилищного фонда рассматривается как выгодная, экономически целесообразная и социально значимая область.

Тенденции роста жилищного строительства в нашей стране зависят как от государства и девелоперов, так и от производителей строительных материалов. При этом большую роль играет применение новых и эффективных стройматериалов,

соответствующих мировым стандартам и внедрение инновационных технологий, которые способствуют уменьшению себестоимости строительства и увеличению строительных площадок. Также благодаря гибкой, эффективной политике и государственной поддержке строительной отрасли, сформировалась благоприятная среда для роста инвестиций, направленных в жилищное строительство. Так, в 2015 году в жилищное строительство было направлено 719,2 млрд. тенге, что на 14% больше, чем в 2014 году (рисунок 6).

Рисунок 6



В общем объеме инвестиций в основной капитал доля освоенных средств в жилищном строительстве составила 10,2%. Основным источником финансирования жилищного строительства являются собственные средства застройщиков, удельный вес которых составил 60,5%.

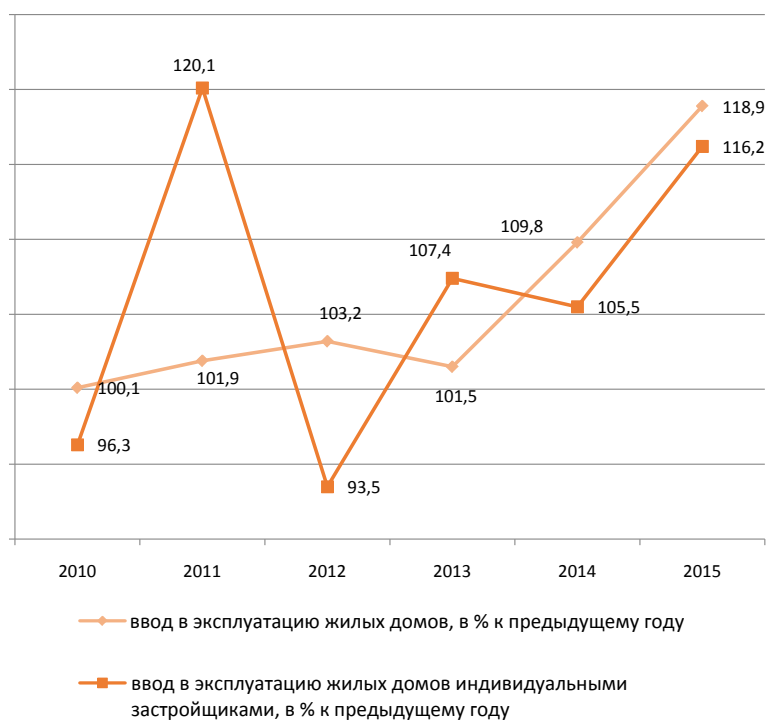
Увеличение индекса физического объема инвестиций в жилищное строительство было отмечено в тринадцати областях Республики, при этом значительный рост наблюдался в Алматинской,

Павлодарской и Северо-Казахстанской областях (в 1,5 раза).

За 12 месяцев 2015 года площадь введенных в эксплуатацию новых зданий в республике составила 12,4 млн.кв.м. Общая площадь введенных в эксплуатацию жилых зданий увеличилась по сравнению с 2014 годом на 18,9% и составила 8,9 млн.кв.м., из них населением - 4,4 млн.кв.м., что в общем объеме ввода составляет 49,2%. (рисунок 7).

Рисунок 7

Индекс физического объема введенных в эксплуатацию жилых домов



По итогам 2015 года количество введенных в эксплуатацию жилых зданий составило 32179 единиц, что по сравнению с 2014 годом выше на

22,1%, из них 783 многоквартирных дома (38,6% к прошлому году) и 31362 индивидуальных дома (21,8% к прошлому году). Количество введенных

квартир за аналогичный период составило 78,7 тыс. единиц. Максимальное количество введенных в эксплуатацию квартир приходится на г. Астану - 15,6 тыс. единиц, на г. Алматы - 11,9 тыс. единиц и 10,8 тыс. единиц на Алматинскую область.

Увеличение введенного жилья наблюдалось в пятнадцати регионах Республики. Значительный рост был отмечен в Алматинской, Кызылординской (в 1,6 раз), Северо-Казахстанской областях (в 1,2 раза) и в г. Астана (в 1,5 раз). По уровню введенных в эксплуатацию жилых зданий среди регионов Астана занимает лидирующую позицию, в столице за январь-декабрь 2015 года было введено в эксплуатацию 1,7 млн. кв. м. жилых зданий, что на 45,8% больше, чем в 2014 году.

Вместе с тем, средняя фактическая стоимость строительства 1 кв. м. общей площади многоквартирных жилых домов в 2015 году составила 114,9 тыс. тенге и жилых домов, построенных индивидуальными застройщиками - 70,3 тыс. тенге. В разрезе регионов наиболее высокие средние фактические затраты на

строительство 1 кв. м. жилья в многоквартирных домах наблюдались в г. Алматы (150,6 тыс. тенге) и г. Астана (119,9 тыс. тенге), в Алматинской (112,9 тыс. тенге) и Атырауской областях (109,8 тыс. тенге).

В рамках реализации государственной «Программы развития регионов до 2020 года» в республике решается вопрос обеспеченности населения доступным жильем. Государство активно способствует строительству недорогого арендного и кредитного жилья. По статистическим данным за 2015 год было введено в эксплуатацию 707,5 тыс. кв.м. арендного и 687,2 тыс. кв.м. кредитного жилья.

Положительные экономические тенденции повлияли на модернизацию объектов социальной инфраструктуры в Казахстане. Постепенно решается проблема нехватки объектов дошкольного и школьного образования и объектов здравоохранения. За период с 2012 года по 2015 год в республике были введены: 461 общеобразовательная школа, 414 дошкольных организаций, 27 больниц и 505 амбулаторно-поликлинических организаций (таблица 4).

Таблица 4

Ввод в эксплуатацию объектов социальной сферы

	Общеобразовательные школы		Дошкольные организации		Больницы		Амбулаторно-поликлинические организации	
	ученических мест	в % к периоду прошлого года	мест	в % к периоду прошлого года	коек	в % к периоду прошлого года	посещений в смену	в % к периоду прошлого года
2011	25 393	48,1	17872	212,2	2 740	79,8	7 078	103,8
2012	50 485	198,8	16 020	89,6	2 300	83,9	5 884	83,1
2013	46 802	92,7	14 204	88,7	850	37,0	9 697	164,8
2014	52 591	112,4	17 559	123,6	1 473	173,3	8 125	83,8
2015	52 214	99,3	18 885	107,6	1 300	88,3	5 185	63,8

Кроме того, принятие и реализация государственной программы инфраструктурного развития «Нұрлы жол» на 2015-2019 годы создаст условия для дальнейшего развития транспортно-логистической, индустриальной и энергетической инфраструктур и благоприятно отразится на инвестиционной и строительной отрасли в Казахстане.

Происходящие процессы реформирования законодательной, нормативно-правовой базы строительной отрасли, внедрение европейских

стандартов способствуют повышению качества конечной строительной продукции, конкурентоспособности строительных предприятий и производителей на мировых рынках и усовершенствованию методологии формирования статистической информации по отрасли статистики строительства и инвестиций, в целях расширения системы статистических показателей, соответствующих международным стандартам.

Литература:

1. Постановление Правительства Республики Казахстан от 22 января 2015г. №15 «О внесении изменения в постановление Правительства Республики Казахстан от 28 июня 2014г. №728 «Об утверждении Программы развития регионов до 2020г.»
2. Указ Президента Республики Казахстан от 6 апреля 2015г. №1030 Государственная программа инфраструктурного развития «Нұрлы жол» на 2015-2019гг.
3. Интернет-ресурс Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан www.stat.gov.kz

Резюме:

Бұл мақалада Қазақстан Республикасының инвестициялық және құрылыс қызметінің негізгі аспектері, оның дүниежүзі кеңдігіндегі рөлі қарастырылған. Қойылған стратегиялық мақсаттарды, мемлекеттік бағдарламаларды, инвестициялық және құрылыс қызметі экономикалық өсімді жетілдіруге бағытталған қабылданған заңдарды, жарлықтарды, қаулыларды іске асыру.

Негізгі сөздер: экономикалық өсім, негізгі құралдарға инвестициялар, құрылыс саласы, тұрғын үй құрылысы, әлеуметтік саланың объектілері, инвестициялық және құрылыс саласының өсу қарқыны.

В данной работе рассматриваются основные аспекты инвестиционной и строительной деятельности Республики Казахстан, ее роль в мировом пространстве. Реализация поставленных стратегических целей, государственных программ, принятых законов, указов и постановлений, направленных на усовершенствование экономического роста в инвестиционной и строительной деятельности.

Ключевые слова: экономический рост, инвестиции в основные средства, строительная отрасль, жилищное строительство, объекты социальной сферы, темпы роста инвестиционной и строительной отрасли.

This paper discusses the main aspects of investment and construction activity of Kazakhstan, its role in the world space. The implementation of the strategic objectives of state programs, the adopted laws, decrees and regulation aimed at improving economic growth in investment and construction activity.

Keywords: economic growth, investment in fixed assets, construction industry, housing construction, objects of social sphere, the growth rate of investment and the construction industry

Сведения об авторах:

Жараспаева Г.А. - главный эксперт Управления статистики производства и окружающей среды Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан (г. Астана)

Эдель О.В. - эксперт Управления статистики производства и окружающей среды Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан (г. Астана)

О методах снижения рисков в инвестиционной деятельности

М. Штиллер

Инвестиционная деятельность во всех её формах и видах сопряжена с риском, степень которого резко усиливается с переходом к рыночным отношениям в экономике. Термин «риск» (итал. "risiko") означает опасность или угрозу. В специальной экономической литературе «риск» обычно представляется вероятностью опасности или неудачи осуществляемых действий.

Инвестиционный риск - это опасность потери инвестиций, неполучения от них полной отдачи, обесценения вложений.

Для финансового менеджера риск - это вероятность неблагоприятного исхода. Различные инвестиционные проекты имеют различную степень риска, самый высокодоходный вариант вложения капитала может оказаться и самым рискованным.

Риск - это экономическая категория. Как экономическая категория он представляет собой событие, которое может произойти или не произойти. В случае совершения такого события возможны три экономических результата: отрицательный (проигрыш, ущерб, убыток); нулевой; положительный (выигрыш, выгода, прибыль). Риска можно избежать, т.е. просто уклониться от мероприятия, связанного с риском. Однако для предпринимателя избегание риска зачастую означает отказ от возможной прибыли.

Функционированию и развитию многих экономических процессов присущи элементы неопределенности. Это обуславливает появление ситуаций, не имеющих однозначного исхода. Понятие «ситуация риска» можно определить как сочетание, совокупность различных обстоятельств и условий, создающих определенную обстановку для того или иного вида деятельности. Если существует вероятность количественно и качественно определять степень вероятности того или иного варианта, то это и будет ситуация риска. [6, стр.112]

Ситуация риска предполагает конкретные шансы количественно и качественно оценивать вероятность проявления того или иного варианта события. Ситуации риска сопутствуют три условия:

- наличие неопределенности;
- необходимость выбора альтернативы (в т.ч. отказ от выбора);
- возможность оценить вероятность осуществления выбираемых альтернатив.

Вероятностный исход из рискованной ситуации может быть:

- желаемым или счастливым;
- благополучным, но не совсем;
- неблагоприятным или полным крахом.

Ситуацию риска следует отличать от ситуации

неопределенности. Последняя характеризуется тем, что вероятность наступления результатов решений или событий в принципе неуставляема. Ситуацию же риска можно охарактеризовать как разновидность неопределенности, когда наступление событий вероятно и может быть определено, т.е. объективно существует возможность оценить вероятность событий, предположительно возникающих в результате осуществления хозяйственной деятельности.

Стремясь снять рискованную ситуацию, субъект делает выбор и стремится реализовать его. Тем самым риск предстает моделью снятия субъектом неопределенности, способом практического разрешения противоречия при неясном (альтернативном) развитии противоположных тенденций в конкретных обстоятельствах.

Понимание того, что субъект столкнулся с «ситуацией риска» и ему предстоит выбор из нескольких альтернативных вариантов поведения, называется «осознанием риска». Кроме того, при рассмотрении сущности риска надо учитывать, что это понятие включает в себя не только наличие рискованной ситуации и ее осознание, но и принятие решения, сделанного на основе количественного и качественного анализа риска.

Таким образом, риск как ситуация, связанная с наличием выбора из предполагаемых альтернатив имеет важное свойство - вероятность. Вероятность - математический признак, означающий возможность рассчитать частоту наступления события при наличии достаточного количества статистических данных. Вот почему риск нельзя определять через вероятность (вероятность - признак риска) и тем более неопределенность (отсутствующую возможность определить вероятность исхода события). [2, стр.202]

Помимо этого, необходимо отметить основную особенность риска - риск имеет свойство уменьшаться с увеличением предсказуемости рисковосодержащего события. Под рисковосодержащим событием понимается то событие, от совершения или несвершения которого зависит соответственно успех или неудача предполагаемого предприятия. И так как риск в таком случае выражается процентной (или количественной) возможностью несвершения благоприятного события, то чем больше существует возможностей предвидеть, свершится или не свершится это событие, тем меньше значение риска. Таким образом, риск нельзя определить и как событие. Событие - в данном случае - условие возникновения рискованной ситуации.

Исходя из вышесказанного, дадим следующее

определение. Риск - ситуация, связанная с наличием выбора из предполагаемых альтернатив путем оценки вероятности наступления рисковосодержащего события, влекущего как положительные, так и отрицательные последствия.

Основными источниками риска являются [5, стр.168]:

- проявления стихийных сил природы - землетрясения, наводнения, бури, ураганы, тайфуны, смерчи;

- отдельные природные явления - мороз, гололед, град, гроза, засуха;

- случайности - пожары, взрывы, отравления, вредные выбросы, несчастные случаи;

- ограниченность ресурсов - природных, материальных, трудовых и финансовых;

- техногенные процессы - недостаточное научное познание, неполная информация, непредсказуемость долговременных последствий технического прогресса;

- борьба противоположностей - столкновение власти и оппозиции, полярные интересы различных слоёв населения, конкуренция предпринимателей и бизнесменов, межгрупповые конфликты в организации и несовпадение взглядов отдельных лидеров и личностей.

Возникающие в инвестиционной деятельности риски классифицируются по следующим основным признакам:

По сферам проявления:

- политический - риск, возникающий при смене проводимого государством политического курса и предполагающий административные ограничения инвестиционной деятельности;

- экономический - риск, связанный с изменением условий развития производства и системы жизнеобеспечения страны (региона);

- социальный - риск забастовок и осуществления работниками инвестируемых предприятий незапланированных социальных программ;

- экологический - риск экологических катастроф и стихийных бедствий, отрицательно сказывающихся на деятельности инвестируемых предприятий;

- прочий - риск потерь, обусловленный рэкетом, хищениями имущества, различного рода махинациями и обманом со стороны партнёров.

По формам инвестирования:

- реальный - риск неудачного выбора местоположения строящегося объекта, появления перебоев в поставке строительных материалов и оборудования, существенного роста цен на инвестиционные товары, выбора неквалифицированного или недобросовестного подрядчика, возможного действия других факторов, задерживающих ввод в эксплуатацию объекта инвестирования или снижающих доход в процессе его эксплуатации;

- финансовый - риск непродуманного подбора финансовых форм и инструментов для инвестирования, появления финансовых затруднений

или даже банкротства отдельных эмитентов, непредвиденного изменения условий инвестирования, прямого обмана инвесторов.

По источникам возникновения:

- рыночный - риск, обусловленный сменой стадий экономического цикла развития страны или конъюнктурных циклов функционирования инвестиционного рынка, значительными изменениями налогового законодательства в сфере инвестирования и другими факторами объективного характера;

- специфический - риск, присущий тому или иному объекту инвестирования, а также деятельности конкретного инвестора. Это может быть некомпетентное руководство фирмой (компанией) - объектом инвестирования, усиление конкуренции в отдельном сегменте инвестиционного рынка, нерациональная структура инвестируемых средств и другие аналогичные факторы, отрицательные последствия которых во многом можно предотвратить путём эффективного управления инвестиционным процессом.

Снижение степени риска - сокращение вероятности и объема потерь. При выборе конкретного средства разрешения инвестиционного риска корпорация должна исходить из следующих принципов:

- нельзя рисковать больше, чем это может позволить собственный капитал;

- надо думать о последствиях риска;

- нельзя рисковать многим ради малого.

Для снижения степени финансового риска применяются различные способы, к основным из них относятся:

- диверсификация;

- приобретение дополнительной информации о выборе и результатах;

- избежание риска;

- лимитирование;

- резервирование средств;

- трансферт риска;

- страхование и самострахование;

- хеджирование и др.

- прочие методы.

1. Диверсификация - распределение рисков (распределение усилий предприятия между видами деятельности, результаты которых непосредственно не связаны между собой), между участниками проекта. Распределение проектными рисками между его участниками является эффективным способом его снижения. Теория надежности показывает, что с увеличением количества параллельных звеньев в системе вероятность отказа в ней снижается пропорционально количеству таких звеньев. Поэтому распределение рисков между участниками повышает надежность достижения результата.

2. В условиях переходной экономики корпорации зачастую вынуждены принимать инвестиционные решения, когда результаты неопределенны и основаны на ограниченном

объеме информации. Естественно, что если бы у инвестора была более полная информация, он мог бы сделать лучший прогноз и снизить риск. Такой подход к информации, как к источнику увеличения прибыли делает информацию товаром. Информация является очень ценным товаром, за получение которого инвесторы платят большие деньги, а раз так, то информационный бизнес развивается с увеличением совокупного инвестиционного потенциала участников финансового рынка. Стоимость информации оценивается как разница между ожидаемой стоимостью какого-нибудь приобретения, когда имеется полная информация, и ожидаемой стоимостью, когда информация неполная. [3, стр.343]

3. Наиболее простым методом в системе внутренних механизмов нейтрализации финансовых рисков является их избежание. Оно заключается в разработке таких мероприятий внутреннего характера, которые полностью исключают конкретный вид финансового риска

4. Лимитирование - это установление лимита, т.е. предельных сумм расходов, продажи, кредита и т.п. Лимитирование является важным средством снижения степени риска и применяется корпорациями при формировании инвестиционных проектов с различными инвестиционными стратегиями, например, для установления лимитов по включению в инвестиционный проект инвестиционных ценностей одной рискованной группы. [1, стр.301]

5. Резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов представляет собой способ борьбы с риском, предусматривающий установление соотношения между потенциальными рисками, влияющими на стоимость проекта, и размером расходов, необходимых для преодоления сбоев в выполнении проекта. Величина резерва должна быть равна или превышать величину колебания параметров системы во времени. В этом случае затраты на резервы должны быть всегда ниже издержек (потерь), связанных с восстановлением отказа. Зарубежный опыт допускает увеличение стоимости проекта от 7 до 12% за счет резервирования средств на форс-мажор.

6. Механизм трансферта финансовых рисков основан на частой их передаче партнерам по отдельным финансовым операциям. При этом хозяйственным партнерам передается та часть финансовых рисков предприятия, по которой они имеют больше возможностей нейтрализации их негативных последствий и располагают более эффективными способами внутренней страховой защиты.

7. Страхование рисков. В случае если участники проекта не в состоянии обеспечить реализацию

проекта при наступлении того или иного рискованного события собственными силами, необходимо осуществить страхование рисков. Страхование рисков есть, по существу, передача определенных рисков страховой компании.

8. Хеджирование используется в инвестиционной практике для страхования инвестиционных рисков. В общем смысле это страхование рисков от неблагоприятных изменений цен на любые инвестиционные ценности с отдаленным сроком погашения. [4, стр.363] Хеджирование не предотвращает наступление убытков, но может минимизировать последствия убытков. Хеджирование, по большей части техника, предназначенная для снижения потенциальных рисков, а не для увеличения прибылей.

9. Среди прочих методов внутренней нейтрализации финансовых рисков, используемых предприятием, могут быть:

- обеспечение востребования с контрагента по финансовой операции дополнительного уровня премии за риск. Если уровень риска по намечаемой к осуществлению финансовой операции превышает расчетный уровень дохода по ней (по шкале «доходность-риск»), необходимо обеспечить получение дополнительного дохода по ней или отказаться от ее проведения;

- получение от контрагентов определенных гарантий. Такие гарантии, связанные с нейтрализацией негативных финансовых последствий при наступлении рискованного события, могут быть предоставлены в форме поручительства, гарантийных писем третьих лиц, страховых полисов в пользу предприятия со стороны его контрагентов по высокорисковым финансовым операциям;

- сокращение перечня форс-мажорных обстоятельств в контрактах с контрагентами. В современной отечественной хозяйственной практике этот перечень необоснованно расширяется (против общепринятых международных коммерческих и финансовых правил), что позволяет партнерам предприятия избегать в ряде случаев финансовой ответственности за невыполнение своих контрактных обязательств;

- обеспечение компенсации возможных финансовых потерь по рискам за счет предусматриваемой системы штрафных санкций. Это направление нейтрализации финансовых рисков предусматривает расчет и включение в условия контрактов с контрагентами необходимых размеров штрафов, пени, неустоек и других форм финансовых санкций в случае нарушения ими своих обязательств (несвоевременных платежей за продукцию, невыплаты процентов и т.п.). Уровень штрафных санкций должен в полной мере компенсировать финансовые потери предприятия в связи с неполучением расчетного дохода, инфляцией, снижением стоимости денег во времени и т.п. [7, стр. 86]

Минимизация рисков необходима для увеличения прибыли корпорации от инвестиционной

деятельности. В рамках инвестиционной стратегии основные направления анализа инвестиционных может быть разработана концепция борьбы с рисков корпорации и методы минимизации рисков. рисками, в соответствии с которой определяются

Литература:

1. Богатин Ю.В., Швандар В.А. Инвестиционный анализ: Учебное пособие для вузов / ЮНИТИ-ДАНА / Москва 2000, стр.286
2. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент К.:Эльга,Ника-Центр / 2001, стр.448
3. Бузова И.А., Маховикова Г.А., Терехова В.В. Коммерческая оценка инвестиций / под ред. Есипова В.Е. / Питер, 2004 стр.432
4. Валинурова Л., Казакова О.Б. Управление инвестиционной деятельностью / Учебник КНОРУС / 2005, стр.384
5. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция) / Экономика / Москва 2000
6. Фабоцци Ф. Управление инвестициями / Пер. с англ. / Инфра-М / 2000, стр. 32
7. Янковский К. Инвестиции: Учебное пособие Питер, Издательский дом / 2008, стр.368

Резюме:

Бұл мақалада инвестициялық қызметтен тәуекелдерді азайту әдістерін қарастырады. Өтпелі экономикада корпорациялар инвестициялық шешімдер қабылдауға тура келеді сонда нәтижелері белгісіз болып табылады және шектеулі ақпараттың негізінде. Инвестициялық қызметтен түскен корпоративтік пайда арттыру үшін тәуекелдерді азайту керек. Инвестициялық стратегияны жүзеге асыру аясында инвестициялық корпорациясының тәуекелдер мен әдістерін негізгі бағыттары тәуекелдерді барынша азайту, оған сәйкес тәуекелдерді қарсы күрес тұжырымдамасын әзірлеуге болады.

Негізгі сөздер: тәуекел инвестициялық, инвестициялық тәуекел, тәуекелді бағалау, тәуекелді іс-шара, тәуекел қабылдау, тәуекел жағдайды қамтиды.

В данной статье рассматриваются методы снижения рисков в инвестиционной деятельности. В условиях переходной экономики корпорации зачастую вынуждены принимать инвестиционные решения, когда результаты неопределенны и основаны на ограниченном объеме информации. Минимизация рисков необходима для увеличения прибыли корпорации от инвестиционной деятельности. В рамках инвестиционной стратегии может быть разработана концепция борьбы с рисками, в соответствии с которой определяются основные направления анализа инвестиционных рисков корпорации и методы минимизации рисков.

Ключевые слова: риск, инвестиционная деятельность, инвестиционный риск, степень риска, рискосодержащее событие, осознание риска, ситуация риска.

In this article methods of decrease in risks in investment activity are considered. In the conditions of a transitional economy of corporation are often compelled to make investment decisions when results aren't certain and based on the limited volume of information. Minimization of risks is necessary for increase in profit of corporation on investment activity. Within investment strategy the concept of fight against risks according to which the main directions of the analysis of investment risks of corporation and methods of minimization of risks are defined can be developed.

Keywords: risk, investment activity, investment risk, risk degree, event containing risk, understanding of risk, a risk situation.

Сведения об авторе:

Штиллер М.В. - к.э.н., доцент, заведующая кафедрой Учет и аудит, Алматинская академия экономики и статистики (г.Алматы)

Современная ситуация развития казахстанских СЭЗ

А. Учкампилова, М. Рыспекова, М. Тлеужанова

Развитие свободно-экономических зон в Казахстане имеет все большее значение. Несмотря на то, что Казахстан вошел в ЕАЭС и ВТО и многие функции экспортно-импортных операций выполняются уже с учетом данных международных соглашений. Но практика эффективного функционирования СЭЗ для нас будет также актуальна, так как она повышает нашу конкурентоспособную продукцию, увеличивает уровень инновационных технологий, углубляет и по-своему интегрирует производственные связи между различными бизнес - партнерами [1].

Какова же картина современной ситуации развития СЭЗ в Казахстане и на что же стоит обратить нам большее внимания для эффективности и результативности работы СЭЗ?

Для этого мы оценим СЭЗ Казахстана по различным экономическим показателям, которые дадут ясную картину состояния, выявят проблемы, имеющиеся у казахстанских СЭЗ.

В 10 регионах страны под территории СЭЗ выделено около 23,8 тыс. га. земли. Казахские

СЭЗ по своим основным признакам мало отличаются от стандартных индустриальных парков, находящихся в подчинении акиматов:

1. Астана - новый город - акимат г. Астана;
2. Морпорт Актау - акимат Мангистауской области;
3. СЭЗ Оңтүстік - акимат Южно-Казахстанской области;
4. Сары-Арка - акимат Карагандинской области.

Анализируя структуру СЭЗ, можно выявить, что они имеют различный профиль деятельности, связанный с проблемными зонами развития экономики страны это (смотрите таблицу 1):

- перерабатывающая отрасль - все СЭЗ по таблице 1, которые относятся промышленно-производственному и многофункциональному типам;
- отрасли услуг - сервисные типы СЭЗ;
- научные программы - научно-исследовательский тип СЭЗ.

Таблица 1

Типы СЭЗ в Казахстане

Типы профиля СЭЗ	Многофункциональные, смешанные	Промышленно-производственные	Научно-исследовательские	Сервисные
Название СЭЗ:	СЭЗ «Астана»	СЭЗ «НИНТ» СЭЗ «Оңтүстік» СЭЗ «Павлодар» СЭЗ «Тараз» СЭЗ «Сарыарка»	СЭЗ «ПИТ Алатау»	СЭЗ «Морпорт Актау» СЭЗ «Хоргос» СЭЗ «Бурабай»

Кроме того, одним из важных показателей можно отнести общее количество резидентов, зарегистрированных в реестре резидентов СЭЗ, за исключением хозяйствующих субъектов, лишенных статуса резидента СЭЗ и фактически действующих предприятий на территориях СЭЗ.

Анализируя количество зарегистрированных участников СЭЗ в Казахстане за период с 2008-2014 годы можно сделать вывод том, что 46% или 227 единиц составляют иностранные участники, а отечественные участники - около 272 единиц или 54% от всех участников.

Зарегистрированных из 10-ти СЭЗ РК составляют - 80,5% или 408 предприятий: 5 СЭЗ - (30%) в СЭЗ «ПИТ»; (16%) - СЭЗ «Хоргос-новые ворота»; (14%) в СЭЗ «Астана-новый город»; (10,2%) в СЭЗ «Сары Арка»; (10,1%) в СЭЗ «Морпорт Актау» и показано на рисунке 1.

А количество действующих предприятий-резидентов или фактически работающих составляют только 165, или 32,5% от общего числа зарегистрированных участников, в том числе:

- СЭЗ «ПИТ» действует 105 предприятий, что

составляет 69% от общего числа образованных предприятий;

- СЭЗ «Астана-новый город» 49 предприятий или 68%;
- СЭЗ «Морпорт Актау» 5 предприятий - 10%;
- СЭЗ Оңтүстік» - 5 или 21%, и 1 предприятие или 50%;
- СЭЗ «Бурабай» - 1 предприятие.

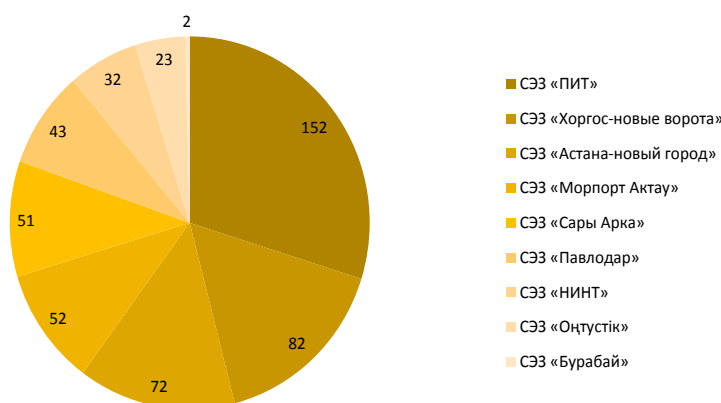
Итак, нами выявлено, что фактически неработающими являются 343 предприятия-резидента, или 67,5% от общего числа зарегистрированных участников, соответственно не действуют 5 СЭЗ:

- СЭЗ «Хоргос-новые ворота»;
- СЭЗ «Сары Арка»;
- СЭЗ «Павлодар»;
- СЭЗ «Национальный индустриальный нефтехимический технопарк» (НИНТ);
- СЭЗ Химпарк Тараз.

Доля готовности инфраструктуры каждой СЭЗ различна. На основе анализа профилей соответствующих СЭЗ была проведена оценка текущего состояния инфраструктуры (таблица 2) [4].

Рисунок 1

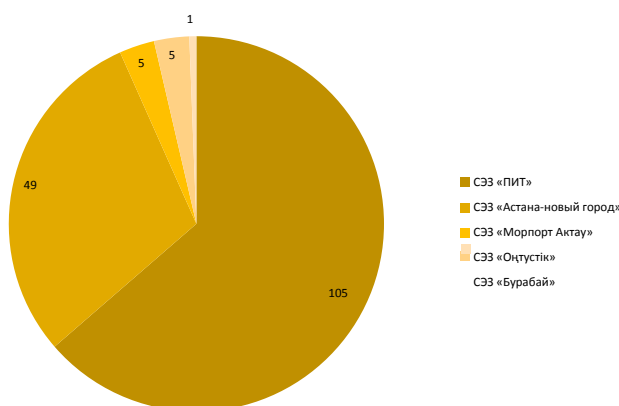
Зарегистрированные резиденты-предприятия в СЭЗ Казахстана



Примечание: Составлено авторами [4].

Рисунок 2

Действующие предприятия-резиденты в СЭЗ РК



Примечание: Составлено авторами [4].

Развитие инфраструктуры является основным критическим элементом для всех СЭЗ. На начальных стадиях развития СЭЗ акцент делается на необходимость взятия правительством инициативы по разработке зоны. На данном этапе практически все проекты развития инфраструктуры, как правило, финансируются за счет государственного бюджета.

По приведенным данным отмечается недостаточная развитость транспортно-логистической, энергетической и другой инфраструктуры страны, что является барьером для развития секторов промышленности.

По данным МИР РК, максимальное обеспечение инфраструктурой за счет бюджетных средств имеется сегодня у следующих СЭЗ:

- «Оңтүстік» (Южно-Казахстанская область, легкая промышленность);
- СЭЗ «Бурабай» (Акмолинская область, туризм);
- СЭЗ «Морпорт Актау» (Мангистауская область, промышленность и логистика);
- СЭЗ «Астана - Новый Город» (Астана, промышленность и стройиндустрия);

- СЭЗ «Сары-Арка» (Карагандинская область, металлургия).

Другие СЭЗ не обладают должной готовностью инфраструктуры, например, СЭЗ «ПИТ» - на 14%; СЭЗ «НИНТ» - 0%; СЭЗ «Хоргос» - 0%; СЭЗ «Павлодар» - 0%; СЭЗ «Тараз» - 0%.

Что же касается объема произведенных товаров, выполненных работ и оказанных услуг в денежном выражении, то у 502 зарегистрированных и внесенных в Единый реестр участников десяти СЭЗ он составил чуть более 296 млрд. тенге. В среднем на каждого резидента приходится 24,4 млрд. тенге в год. За период с 2008 года по 1 апреля 2015 года производство товаров и услуг осуществлялось предприятиями 5 СЭЗ («Астана - Новый город», «Морпорт Актау», «ПИТ», «Павлодар» и «Оңтүстік»). Лидерами по объему выпущенной продукции за указанный период являются: СЭЗ «Морпорт Актау» - 119,8 млрд. тенге или 40,5%; СЭЗ «Астана - Новый город», Индустриальная субзона - 114 млрд. тенге или 38,5%; СЭЗ «ПИТ» - 59,8 млрд. тенге или 20,2%.

Обзор инфраструктуры СЭЗ в Казахстане

СЭЗ	Год утверждения	Завершенность инфраструктуры в СЭЗ
«Астана - новый город»	2001	обеспечение инфраструктурой - 80% (требуется доработки инфраструктуры)
«Морпорт Актау»	2002	обеспечение инфраструктурой - 30% (субзона №1 - 50%, субзона №3 - 100%, общий генплан в наличии; необходимо развитие инфраструктуры субзон)
«ПИТ»	2003	обеспечение инфраструктурой - 14% (1 очередь - 100%, 2 очередь - 0%, требуется дальнейшее развитие инфраструктуры)
«Оңтүстік»	2005	обеспечение инфраструктурой - 100%
«НИНТ»	2007	обеспечение инфраструктурой - 10%
«Бурабай»	2008	обеспечение инфраструктурой - 100%
«Хоргос»	2011	обеспечение инфраструктурой - 0% (требуется разработка генерального плана)
«Сарыарка»	2011	обеспечение инфраструктурой - 90% (продолжить завершение инфраструктуры)
«Павлодар»	2011	обеспечение инфраструктурой - 0%; (требуется развитие генплана и инфраструктуры)
«Тараз»	2012	обеспечение инфраструктурой - 0% (требуется развитие инфраструктуры)
Всего по СЭЗ	2003-2012	требуется развитие инфраструктуры по 8 СЭЗ

Примечание: Составлено авторами на основании [2, 4, 5].

Анализ совокупного оборота и налоговой нагрузки с учетом имеющихся налоговых преференций демонстрирует, что «здоровыми» СЭЗ являются только «Астана - Новый город» и «Морпорт Актау». Относительно СЭЗ «Павлодар» есть сомнения в связи с тем, что, зона создана на базе давно действующего завода «Каустик», показатели работы которого вряд ли можно рассматривать в качестве параметров

целой СЭЗ.

С низкой прибыльностью выступают СЭЗ «Оңтүстік», где имеются лишь три активных налогоплательщика, и СЭЗ «ПИТ» - 51 активный налогоплательщик. Примечательно, что за 2012 год льгота по КПН применена лишь по отношению к пяти из 150 зарегистрированных участников СЭЗ «ПИТ» (таблица 2).

Таблица 3

Объем и отдача от произведенной продукции СЭЗ в Казахстане

на 1.01.2015

Наименование СЭЗ	Объем, произведенной продукции за весь период, млрд. тенге	Вложенные инвестиции, млрд. тенге	Фондоотдача
«Астана - Новый город»	114	55,8	2,04
«Бурабай»	0	13,2	0
«Морпорт Актау»	119,8	32,2	3,7
«НИНТ»	0	60,1	0
«Оңтүстік»	1,6	15,6	0,1
«Павлодар»	0,92	19,4	0,05
«ПИТ»	59,8	25,3	2,36
«Сарыарка»	0	2,9	0
«Химический парк Тараз»	0	3	0
«Хоргос»	0	0	0
Всего	296,121	227,5	0,82

Примечание: Составлено авторами на основании [2, 4, 5].

Рассматривая эффективность производств, можно выявить влияние на выпуск продукции следующих факторов:

- востребованность продукции - государственный заказ;
- срок действия СЭЗ и стадия жизненного цикла СЭЗ;
- развитие инфраструктуры СЭЗ.

Так, среди всех 10 СЭЗ к числу с высокой фондоотдачей можно отнести только три СЭЗ:

«Морпорт Актау» - 370%; «ПИТ» - 236%; «Астана - Новый город» - 204%.

Два СЭЗ имеют низкую фондоотдачу, к ним относятся: «Оңтүстік» - 10%; «Павлодар» - 4,75%. Нет отдачи от выпуска продукции у следующих СЭЗ: «Бурабай» - 0%; «НИНТ» - 0%; «Сарыарка»-0%; СЭЗ «Химический парк Тараз» - 0%; «Хоргос» - 0%.

Одним из главных социальных факторов формирования и организации СЭЗ является создание рабочих мест.

Таблица 4

Количество, созданных рабочих мест в СЭЗ Казахстана за 2008-2014 годы

ТЭП	Единицы измерения	Количество, %
Количество, созданных рабочих мест	человек	4353 /13%
Количество рабочих мест при их выходе на проектную мощность	человек	34000/100%

Примечание: Составлено авторами на основании отчета ГПФИИР [4].

Как видно из данных приведенной таблицы 4, в 2014 году количество, созданных рабочих мест, составило от проектной мощности только 13%.

На территориях СЭЗ создано более 4353 новых рабочих мест. Из них 1718 - в СЭЗ «ПИТ», 1192 - в

СЭЗ «Астана-новый город», 1048 - в СЭЗ «Морпорт Актау» и 350 - в СЭЗ «Оңтүстік» и СЭЗ «Национальный индустриальный нефтехимический технопарк» - 45. Остальные СЭЗ практически не имеют значимых показателей.

Таблица 5

Анализ деятельности и прогноз создаваемых рабочих мест отдельных СЭЗ РК

на 1.01.2015

№ п/п	СЭЗы	Количество рабочих мест, ед.	Прогноз рабочих мест до 2027 года
1.	СЭЗ «Астана новый город»	1 192	10 000
2.	СЭЗ «Бурабай»	Не значительно	2 000
3.	СЭЗ «Морпорт Актау»	1 048	2 000
4.	СЭЗ «Национальный индустриальный нефтехимический технопарк»	45	2 000
5.	СЭЗ «Оңтүстік»	350	1 000
6.	СЭЗ «Павлодар»	Не значительно	1 000
7.	СЭЗ «Парк инновационных технологий»	1 718	5 000
8.	СЭЗ «Сарыарка»	Не значительно	5 000
9.	СЭЗ «Химический парк Тараз»	Не значительно	2 500
10.	СЭЗ «Хоргос - Восточные ворота»	Не значительно	3 500
11.	Итого	4 353	34 000

Примечание: Составлено авторами [5,6].

Созданы незначительные рабочие места в следующих СЭЗ:

- СЭЗ «Бурабай»
- СЭЗ «Павлодар»
- СЭЗ «Сарыарка»
- СЭЗ «Химический парк Тараз»
- СЭЗ «Хоргос - Восточные ворота»

В то же время существуют проблемы с обеспечением Программы человеческими ресурсами в рамках Карты индустриализации в период 2010-2013 годы:

1) отсутствие права участников СЭЗ привлекать квалифицированную рабочую силу в инвестиционный период вне квот и выдачи специальных разрешений;

2) недостаток и низкая квалификация кадров с техническими и инженерными навыками и специальностями на базе технического и профессионального образования.

Общая сумма налоговых отчислений, произведенных всеми участниками СЭЗ за весь период, составила 50,8 млрд. тенге (таблица 6).

Анализ налоговых отчислений в СЭЗ РК

на 1.01.2015

Наименование СЭЗ	Налоговые отчисления, млрд. тенге
«Астана новый город»	21,7
«Бурабай»	0,3
«Морпорт Актау»	4,3
«НИНТ»	2,4
«Оңтүстік»	0,7
«Павлодар»	0,6
«ПИТ»	19,1
«Сарыарка»	0,5
«Химический парк Тараз»	0
«Хоргос»	1,2
Всего	50,8

Примечание: Составлено авторами на основании [4].

Практически нет угроз для Химического парка «Тараз» и «НИНТ», поскольку для развития у них есть еще 18-20 лет. Наиболее эффективные СЭЗ в Казахстане являются следующие:

- Парк информационных технологий;
- Астана - новый город;
- Морпорт Актау.

Недостаток данных СЭЗ, что срок действия 13-14 лет, это может вести к снижению заинтересованности в инвестировании в новых проектов, вследствие малой окупаемости инвестиции.

К слабым СЭЗ в Казахстане относятся следующие:

- Оңтүстік;
- Национальный индустриальный нефтехимический технопарк.

Национальный индустриальный нефтехимический технопарк имеет недостаток в том, что инфраструктура освоена только 90% и фактически нет действующих предприятий, а СЭЗ Оңтүстік хотя инфраструктура полностью построена, но работают только 5 предприятий, что дает низкие количественные показатели, который требует более жесткий мониторинг.

Таким образом, проблемы организации СЭЗ существуют и к ним можно отнести:

- Фактическое количество предприятий в СЭЗ не действуют, особенно это касается СЭЗ «Бурабай», СЭЗ Оңтүстік» - 5 зарегистрировано или 21%, а действует только одно предприятие. Для чего создавать целую оргструктуру для одного фактически действующего предприятия, а государственные средства распылать на ненужные управленческие структуры?;

- Социальный фактор, такой как создание рабочих мест, не работает во многих СЭЗ, и лишь в 4 из них он составляет:

- «Астана новый город» - 1192 человек;
- «Морпорт Актау» - 1048 человек;
- «Оңтүстік» - 350 человек;
- «Парк инновационных технологий» - 1718 человек.

Остальные СЭЗ не значительные предоставления рабочих мест.

- Инфраструктура многих СЭЗ не развита, следовательно в них не вложат свои инвестиции иностранные компании, к ним относятся:

- «Морпорт Актау» - 30%;
- «ПИТ» - 14%;
- «НИНТ» - 10%;
- «Хоргос» - 0%;
- «Павлодар» - 0%;
- «Тараз» - 0%.

Многие управляющие органы затрачивают свои средства на организационную структуру, т.е. на АУП расходы с учетом структуры вышестоящих органов, тем самым, акиматы (смотрите таблицу 1) не заинтересованы в развитии производственной специализации и поддержке бизнес структур внутри СЭЗ.

Одной из важных проблем СЭЗ для государства является низкое налогообложение, всего 50,8 млрд. тенге, так только оплачивают:

- «Астана новый город» 21,7 млрд. тенге;
- «Морпорт Актау» 4,3 млрд. тенге;
- «НИНТ» 2,4 млрд. тенге;
- «Оңтүстік» 0,7 млрд. тенге;
- «ПИТ» 19,1 млрд. тенге;
- «Хоргос» 1,2 млрд. тенге.

Не оплачивают налоги:

- «Бурабай» 0,3 млрд. тенге;
- «Оңтүстік» 0,7 млрд. тенге;
- «Павлодар» 0,6 млрд. тенге;
- «Сарыарка» 0,5 млрд. тенге;
- «Химический парк Тараз» 0 млрд. тенге.

Одной из ключевых проблем СЭЗ является истекший срок службы СЭЗ, практически многие находятся на стадии второй половины, т.е. завершения, особенно это касается СЭЗ «Бурабай» поскольку до закрытия его остается. В пяти СЭЗ аналогичным образом нет заинтересованности инвесторов, хотя до завершения осталось 13-16 лет, это: Морпорт «Актау», «Хоргос - Восточные ворота», «Сарыарка», «Парк информационных технологий», «Астана - Новый город»; Оңтүстік и Павлодар имеют в запасе 16-18 лет.

Для решения проблем и эффективного

функционирования СЭЗ особенно актуально в условиях кризиса и для этого необходимо:

- включить их в профильные кластеры, дать возможность выполнения государственных заказов, хотя бы на период стадии развития (примером может служить СЭЗ «Астана новый город»);

- осуществлять контроль за выделенными средствами в управления СЭЗ, установить конкретных ответственных;

- формировать организационную структуру СЭЗ с учетом жизненного цикла и не с учетом выше стоящей организации (примером может служить оргструктура «Самрук Казына» и ее СЭЗ);

- рациональное и оптимальное создание СЭЗ в зависимости от количества предприятий внутри него. Например, зачем создавать управления СЭЗ «Бурабай» для одного предприятия? Также для 3 нефтехимических заводов созданы отдельные

расширенные оргструктуры СЭЗ - «НИНТ», «Павлодар», «Химический парк Тараз», имеющих одно вышестоящее ведомство;

- так как организационная структура управления СЭЗ - государственная, поэтому необходимо осуществлять контроль за оплатой труда данных подразделений с учетом тарифно-квалифицированного справочника;

- вести жесткий контроль за пополнением бюджета государства за счет налогов со стороны управления СЭЗ и их предприятий;

- создания Координационного мобильного центра, решающего центральные вопросы между законодательной, ведомственной и предприятиями наболевших вопросов.

Все вышеуказанные проблемы и пути их решения дадут импульс для развития СЭЗ в Казахстане.

Литература:

1. Алгиеев С.К. Разработка модели управления специальными экономическими зонами в Казахстане / 6D050700 - Менеджмент, Диссертация на соискание ученой степени, доктора философии (PhD) / Астана 2015, стр.146
2. Единый реестр на 1 апреля 2015 года Министерства инвестиций и развития Республики Казахстан / <http://invest.mid.gov.kz/ru/>
3. Справочник реализации ГПФИИР на 2010-2014 годы / АО «Казахстанский институт развития индустрии» / Астана 2015, стр.115
4. Статистические данные и основные индикаторы функционирования СЭЗ, KAZNEX INVEST за 2011-2013 годы / АО «НАЭИ «Kaznex Invest» / Астана 2015, стр.60
5. Указ Президента Республики Казахстан «Об утверждении Перечня государственных программ Казахстана до 2020 года» от 19 марта 2010 года №957
6. Эксперт Казахстан «Почему буксуют СЭЗ в Казахстане» / <http://expertonline.kz/a13646/>

Резюме:

Берілген мақала ЕЭА-тың дамуына және қызметін жақсартуына байланысты шыққан қиындықтардың жағдайын талдауға, қызметінің жақсаруына арналған. ЕЭА-тың тиімді қызметі дағдарыс жағдайында өзектілігі жоғары. Сонымен қатар, ЕЭА-тың тиімдірек жұмыс жасауы үшін оларды профильді кластерлерге қосып және мемлекеттік тапсырыстарды орындауға мүмкіндік беру керек.

Негізгі сөздер: еркін экономикалық аймақ, инфрақұрылым, жарамдылық мерзімі, инвестициялар, инновациялық технологиялар.

Данная статья посвящена анализу состояния, вытекающим проблемам, которые влияют на развитие СЭЗ, а так же рекомендации по их улучшению деятельности. Для эффективного функционирования СЭЗ особенно актуально в условиях кризиса. Также для того, чтобы СЭЗ работали более продуктивно их нужно включить в в профильные кластеры и дать им возможность выполнения государственных заказов.

Ключевые слова: свободно-экономические зоны, инфраструктура, срок действия, инвестиции, инновационные технологии.

This article analyzes condition and arising problems that affect the development of free economic zones, suggests recommendations for improvement of their activities. For the effective functioning of the SEZ is especially true in times of crisis. Also to FEZ more productive they should be included in the profile in clusters and give them the opportunity to fulfill state orders.

Keywords: free economic zones, the infrastructure, the duration of investments, innovative technologies.

Сведения об авторах:

Учкампирова А.Б. - PhD доктор, Евразийский национальный университет им.Л.Н.Гумилева (г.Астана)

Рыспекова М.О. - к.э.н., и.о.профессора, Евразийский национальный университет им.Л.Н.Гумилева (г.Астана)

Тлеужанова М.А. - к.э.н., и.о.профессора, Казахский Гуманитарный юридический университет (г.Астана)

Сравнительный анализ управления открытыми инновациями: финский опыт и казахстанская практика

А. Жупарова

В мире сложилась модель успешных государств, которые, не имея собственной базы фундаментальной науки, смогли добиться значительных результатов в инновационной деятельности. Опыт Финляндии доказывает, что экономику, основанную на знаниях, можно построить не только опираясь на академическую науку. Финляндии удалось войти в число мировых постиндустриальных лидеров (равно как и Швеции, Израилю и ряду других стран) благодаря целенаправленной политике государства, эффективному взаимодействию с бизнесом и долгосрочным вложениям в науку, инновации и образование.

Финляндия считается страной победившего хайтека, а её национальная инновационная модель признана одной из наиболее эффективных в мире. [1] И это притом, что ещё несколько десятилетий назад в стране не было ни развитой промышленности, ни сильной научной базы, да и проведению фундаментальных исследований здесь никогда не уделялось первостепенного значения. В чём же секрет инновационной успешности Финляндии?

Всего за пару десятков лет финская экономика переориентировалась с природных ресурсов на наукоёмкое производство. [2] И сегодня Финляндия является одним из общепризнанных лидеров в инновационной деятельности. В конце 70-х годов именно увеличение инвестиций в научно-

исследовательскую деятельность стало решающим фактором, способствовавшим быстрой смене ориентиров финской экономики. Даже в период общеэкономического спада начала 90-х годов объём финансирования науки не только не сокращался, а продолжал возрастать, хотя и более медленными темпами. [3]

Финляндия стала первой страной, принявшей концепцию национальной инновационной системы как основного элемента политики в сфере науки и технологии. На практике это означало увеличение количества предприятий, в основе деятельности которых лежали инновации и ноу-хау, а также укрепление организаций, занимающихся исследовательской деятельностью.

Основной тенденцией, прослеживающейся в инновационной системе Финляндии, является дальнейшее развитие инновационной политики, которая предполагает более тесное вовлечение имеющейся в стране научно-исследовательской, в том числе и региональной, инфраструктуры в мировую экономику, а также установление тесных контактов с соответствующими организациями Евросоюза. При этом руководство Финляндии рассматривает вопрос развития инновационной деятельности как внутри страны, [4] так и за ее пределами в качестве одного из основных рычагов повышения конкурентоспособности национальной экономики (Таблица 1).

Таблица 1

Сравнительный анализ основных экономических показателей Финляндии и Казахстана

	Финляндия	Казахстан
Территория	338 424 км ²	2 717 300 км ²
Население	5,4 млн. человек	17,04 млн. человек
ВВП	266,6 млрд. долларов США	231,9 млрд. долларов США
Экспорт	52,3 млрд. евро	82,5 млрд. долларов США
Импорт	51,5 млрд. евро (2010)	48,9 млрд. долларов США
Затраты на НИОКР из бюджета	55 млн. евро (2012)	120 млн. евро (2014)
Количество работников, занятых в исследовательской сфере	1 166 000 человек (2009)	25 793 человек (2014)
Иностранные инвестиции в экономическую деятельность страны (Прямые иностранные инвестиции)	153 млрд. евро (2007) 23 млрд. евро (май, 2012)	1,6 млрд. долларов США (2013)
Количество дней для того, чтобы начать свой бизнес	14 дней	3 дня

На общем фоне стран ЕС Финляндия традиционно относится к наиболее успешным государствам в области развития высокотехнологичных отраслей экономики и по доле расходов в ВВП страны на научно-исследовательскую деятельность входит в

число ведущих стран мира [5]. С 1995 года экспорт высокотехнологичной продукции Финляндии превышает ее импорт, а доля такой продукции от всего экспорта Финляндии составляет порядка 21%. При этом 80% экспорта продукции высоких

технологий приходится на товары электронной и электротехнической промышленности.

Однако, начиная с 2005 года, в самой Финляндии наметились тенденции по сокращению производства высокотехнологичной продукции предприятиями крупного бизнеса и переводу производственных мощностей в другие страны. [6] Рост финского экспорта продолжает осуществляться за счет деятельности финских дочерних компаний за рубежом, где работает свыше 37% от всех сотрудников финских предприятий. В последние годы в Финляндии несколько замедлился рост промышленных инвестиций внутри страны. По данным статистического ведомства

Финляндии, инвестиции в инновационную сферу и расширение производства на территории году при непосредственном участии европейских экспертов был проведен анализ инновационной системы страны, который, в целом, подтвердил высокий уровень ее развития. При этом был отмечен ряд ее недостатков, связанных, прежде всего, с нерациональным использованием выделяемых на НИОКР бюджетных средств, низким уровнем притока зарубежных инвестиций, сложностью управления существующей инновационной системой и недостаточной кооперацией с ведущими европейскими и мировыми научными центрами. [7]

Таблица 2

Глобальный индекс конкурентоспособности в 2013 году

Страна/Экономика	Общий показатель	
	место	баллы
Финляндия	3	5,5
Казахстан	51	4,4

В ответ на глобальные вызовы Финляндия смогла, по сравнению, например, с Чили, страной более благоприятной по природным ресурсам, создать условия для развития бизнеса, трансформировать свою производственную структуру в высокотехнологичную отрасль промышленности, которая и стала локомотивом экономики страны. Однако такой сдвиг в приоритетах национальной научно-технологической политики не был связан лишь с увеличением общенациональных расходов на НИОКР.

Ресурсы

В 1960-1970 годы Финляндия начала модифицировать свою институциональную систему в области науки и технологий, создав несколько агентств, ответственных за планирование, реализацию и разработку инициатив и программ в области НИОКР. Однако основной акцент делался на развитие ресурсной базы научно-технологического комплекса. [8].

Политика Финляндии, как и практически всех стран ОЭСР, была в этот период направлена на то, чтобы довести объем финансирования науки и технологий до 1,1% от ВВП к 1970 году. К концу 1980 года эти затраты уже составляли 1,81%. Несмотря на сильный экономический кризис 90-х годов, финское правительство разрабатывает концепцию национальной инновационной системы. Согласно этой концепции суммарные вложения в научно-технологический сектор должны были достигнуть к 2002 году 3,43% от ВВП, а инновации были признаны как основной двигатель роста экономики страны. [9-13]

Что касается частного сектора, то он принял эту концепцию как одну из важнейших, которую он согласился реализовывать совместно с правительством. Для частного сектора были разработаны соответствующие нормативы

и права на результаты НИОКР, технологии и инновации, разработанные совместно с государственным сектором. Это содействовало созданию привлекательного образа национальной инновационной системы для промышленных фирм, являющихся производителями инновационной продукции и процессов.

Институционализация

По оценкам некоторых аналитиков, успех Финляндии в сфере инновационной экономики нельзя рассматривать только как среднесрочные действия, предпринятые в 90-е годы по увеличению объемов финансирования НИОКР и созданию высокотехнологичной отрасли промышленности, коей явились ИКТ. Эти аналитики считают, что модернизация продолжалась около 30 лет, менялась государственная научно-технологическая политика, создавались соответствующие организации и механизмы, стимулировавшие инновационную активность финских предприятий частного сектора. [14]

В 1960-х годах финская промышленность специализировалась, как уже сообщалось, на использовании природных ресурсов при низком технологическом уровне производства. Поэтому и встала задача создать такую научно-технологическую систему, которая бы обеспечила промышленность новыми технологиями и процессами. Такую задачу Финляндия начала решать на основе использования опыта промышленно развитых стран ОЭСР и ЕС. Одновременно проводилась политика либерализации торговли. В 2003 году была проанализирована государственная научно-технологическая политика последних 25-30 лет. [15-16]

На основе проведенного анализа эта политика была разделена на три основных этапа (Рисунок 1).

Этапы становления НИС Финляндии

Первый этап - это «Эра политики НИОКР» к 1960-е и 1970-е годы

- создание финских научно-технологических организаций по планированию, финансированию и координации НИОКР (1963 г. - межминистерский Совет по научной политике SPC (Science Policy Council) 1967 г. - Национальный фонд по исследованиям и разработкам Финляндии SITRA)

Второй этап - «Эра технологической политики 1980-х годы

- переход от приоритетной ориентации на фундаментальную науку к технологически ориентированной стратегии
- увеличение расходов на науку и технологии с 1,2% от ВВП в 1982 г. до 2,2% в 1992 г.
- в 1983 г. создано Национальное технологическое агентство (TEKES)
- в 1987г. разработана Научно - технологическая политика (STPC)
- в 1987г. разработана Научно - технологическая политика (STPC)

Третий этап - «Эра инновационной политики» начало 1990-х годов

- создание концепции национальной инновационной системы и принципов «общества знаний»,
- создание условий для интенсивного роста знаний, развития и модернизации системы, образования, создания условий для повышения конкурентоспособности нации, роста объемов интеллектуальной собственности, национальных и интернациональных научных сетей, механизмов трансфера и коммерциализации технологий
- создание Национального совета по инновациям и конкурентоспособности NICC (National Innovation Council for Competitiveness)

В Казахстане становление национальной инновационной системы начинается относительно недавно. На первом этапе (начало 2000-х) принимаются ряд законов регулирующих и стимулирующих развитие инновационной деятельности в Республике Казахстан (Закон «Об инновационной деятельности», Закон «Об инвестициях»). В 2003 году принимается Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 года. Основные целями стратегии являются: обеспечение устойчивого, поступательного развития страны, отхода от сырьевой направленности развития к перерабатывающей; создание благоприятного климата для ведения предпринимательской деятельности; формирование конкурентоспособной среды и системы общественных институтов, которые смогут стимулировать частный сектор в создании производств с высокой добавленной стоимостью; стимулирование создания наукоемких и высокотехнологичных экспортоориентированных производств; диверсификация экспортного потенциала страны в пользу товаров и услуг с высокой добавленной стоимостью; переход к мировым стандартам качества.

Начиная с 2010 года начинается следующий этап развития НИС Казахстана. На данном этапе вводится Карта индустриализации на 2010-2014 годы, Закон «О специальных экономических зонах в Республике Казахстан».

Третий этап НИС Казахстана включает в себя принятие Закона «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности».

Данный закон направлен на:

- создание благоприятных условий для развития приоритетных секторов экономики;
- обеспечение условий для развития новых конкурентоспособных производств;
- создание благоприятных условий для модернизации (технического перевооружения) действующих производств с целью повышения производительности труда, а также удлинения производственной цепочки и расширения рынка;
- поддержку эффективного внедрения инноваций и развития высокотехнологичных производств;
- повышение инвестиционной привлекательности и экспортного потенциала субъектов индустриально-инновационной деятельности;
- оказание содействия субъектам индустриально-инновационной деятельности в коммерциализации технологий;
- оказание содействия субъектам индустриально-инновационной деятельности в развитии экспортного потенциала; развитие научно-исследовательской базы в приоритетных секторах экономики и интеграция ее с производственным процессом;
- оказание содействия субъектам индустриально-инновационной деятельности в международном сотрудничестве в сфере индустриально-инновационной деятельности, в том числе сотрудничестве в области подготовки высококвалифицированных кадров для индустриально-инновационной деятельности.

Анализ, проведенный рядом западных исследователей, показывает: на протяжении последних 25-30 лет научно-технологическая

политика Финляндии не являлась жестко и централизованно планируемым механизмом развития научно-технологического и инновационного комплекса страны. Важным элементом либерализации в этой сфере стало построение так называемой сетевой экономики, которая конструктивно стала опираться на информационно-коммуникационные сети, объединявшие разработчиков технологий и их пользователей, а именно промышленных фирм.

Построение «сетевой экономики» стало одним из приоритетных направлений, ключевым элементом развития научно-технологического комплекса и инновационной системы страны. Финляндия, по данным Евростата, добилась самого высокого в мире показателя по использованию информационно-коммуникационных технологий и Интернета, в частности в создании совместных сетей для реализации инновационной деятельности между университетами, государственными научно-исследовательскими институтами и промышленными компаниями. Фактически «сетевая экономика» в этом секторе включает более 50% университетских сетей и более 40% сетей между государственными НИИ и промышленными фирмами.

Современная роль правительства в Финляндии в научно-технологической и инновационной сфере во все большей степени переключается на оказание поддержки частному сектору, стимулирование роста объемов их финансирования НИОКР, нацеливание фирм на перспективные, приоритетные для общества исследования на среднесрочный и долгосрочный периоды от 5 до 15 лет. С другой стороны, по оценкам некоторых западных экспертов, правительство Финляндии проявляет определенную «леность и медлительность» в отношении применения налоговых льгот для привлечения иностранных инвестиций в сферу НИОКР.

В соответствии со статистическими данными Финляндия имеет позитивное значение «притока умов» благодаря хорошей инфраструктуре и внутреннему климату, способствующему развитию НИОКР. Прежде всего, это недорогой и хорошо образованный персонал. Правительство в принципе не планирует каких-либо специальных мер по приостановке «утечки умов». За исключением довольно высокого подоходного налога, оборудование для исследователей является высококлассным и оптимальным по современным меркам и в достаточном количестве для проведения НИОКР в различных отраслях экономики. Инфраструктура, финансирование и качество жизни исключительно высокое в сравнении с общеевропейскими стандартами, что содействует привлечению иностранных исследователей. Можно с полной уверенностью констатировать, что государственный сектор научно-технологического комплекса, по оценкам западных аналитиков, довольно хорошо организован, эффективно управляется и неразрывно связан с частным сектором. Довольно хорошо выверено

и сбалансировано разграничение функций государственных органов исполнительной власти, НИИ, университетов и бизнеса.

В Финляндии отсутствуют специальные законы об инновационной деятельности, нормативная правовая база основывается на законодательстве о малых и средних предприятиях, а также о защите интеллектуальной собственности, вопрос обеспечения которой является одним из важнейших. В Финляндии не применяются налоговые стимулы для осуществления НИОКР, а используются другие формы государственной поддержки. В Финляндии концепция «Национальной инновационной системы» была принята в начале 1990-х годов, как теоретическое основание для научной и технической политики. В ней отражено смещение акцентов инновационной политики: от единичной компании к сети компаний и от финансирования университетов и исследовательских институтов к финансированию технологических программ.

С 2007 года после внесения в законодательство ЕС изменений, касающихся выделения финансовых средств на проведение НИОКР, появилась возможность государственного финансирования инноваций не только в области техники и технологий, но и в сфере услуг и коммерческой деятельности компаний, что является необходимым фактором для развития высоких технологий.

Инновационная деятельность в Финляндии регулируется Постановлением Правительства о Совете по политике в области науки и технологий Финляндии, Коммюнике Правительства о Национальной инновационной стратегии Финляндии для Парламента 2009 года, законами об интеллектуальной собственности, о малых и средних предприятиях, о региональном развитии и др. законами и подзаконными актами.

Политика Финляндии по поддержке НИОКР и развитию инновационной деятельности направлена как на оказание содействия со стороны государства непосредственно фирмам, ведущим исследования, так и на развитие институциональной среды, которая необходима для эффективного функционирования национальной инновационной системы. Государственная поддержка распространяется практически на все исследовательские фирмы. Она осуществляется на всех этапах их деятельности, имеет комплексный характер и включает в себя самые разные формы финансовой помощи и оказания услуг.

Данные мероприятия тесно связаны с национальной политикой развития и поддержки малого и среднего предпринимательства, а также региональной политикой, направленной на выравнивание уровня развития различных районов страны. На этапе начала инновационной деятельности компании существует множество государственных программ поддержки бизнеса, которые включают в себя помощь при регистрации деятельности, предоставление специальных займов и гарантий под рискованный капитал, привлечение региональных венчурных фондов.

Государство осуществляет экспертные оценки инновационных проектов и, при их соответствии приоритетным направлениям, может финансировать до 50% работ, способствует расширению сотрудничества между участниками данных исследовательских работ, в том числе и на международном уровне. На этапе становления бизнеса государство может сопровождать инновационный проект на протяжении 1-3 лет.

Кроме финансовой помощи, государство оказывает, так называемую, «пошаговую» поддержку фирмам на всех этапах развития

их инновационного бизнеса (разработка технологических стратегий и программ, привлечение экспертов, обучение специалистов, информационная и правовая помощь в области патентования по международным нормам и стандартам, поиск бизнес-партнеров, поддержка и широкий спектр услуг компаниям, выходящим с инновацией на внешний рынок).

Структура государственного управления инновационной деятельностью Финляндии выглядит следующим образом.

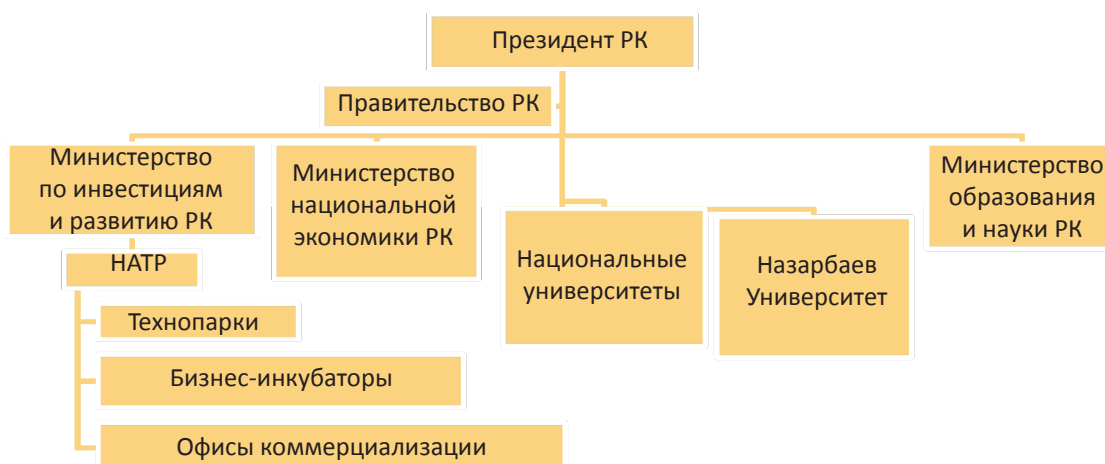
Таблица 3

Структура государственного управления инновационной деятельностью Финляндии

Правительство Финляндии			
Совет по научно-технологической политике при премьер-министре (STPC)	Парламент		
	Министерство образования и культуры	Министерство занятости и экономики (бывшее Министерство торговли и промышленности)	Другие министерства
Стимулирующие и поддерживающие организации			
	Академия Финляндии	Агентство финансирования технологий и инноваций TEKES (261 человек)	
Государственное образование и научные организации, частные исследования			
Университеты (20)	VTT - Центр технических исследований Финляндии - 2471 человек	Другие государственные НИИ (19)	Фирмы, осуществляющие НИОКР, и совместные научно-исследовательские институты
Связи и трансфер технологий			
Научно-технологические парки	Innofin - Фонд изобретений Финляндии	Университеты / НИИ, создавшие компании по трансферу технологий	T&E Centers - Центры занятости и экономического развития
Поддержка венчурного капитала			
SITRA FINNVERA FINPRO	Industry investment ltd. - Компания промышленных инвестиций		Венчурные капиталисты

Рисунок 2

Организационная структура инновационной политики в Республике Казахстан



Министерство образования и науки Республики Казахстан является уполномоченным органом, ответственным за формирование, реализацию и координацию всех фундаментальных и прикладных

исследований, проводимых в стране, состояние и развитие научно-исследовательской инфраструктуры, подготовку и повышение квалификации научных кадров, а также проведение Государственной

научно-исследовательской экспертизы научных проектов и программ, реализуемых за счет средств государственного бюджета.

Кроме законодательных мер, в Казахстане предпринимаются институциональные меры по стимулированию развития инноваций. Так, на сегодняшний день созданы и функционируют 9 региональных технопарков (РТП), 4 отраслевых конструкторских бюро (ОКП), 2 международных центра трансферта технологий, 15 офисов коммерциализации, 4 центра коммерциализации.

Несмотря на принятые правительством РК меры по стимулированию инновационной политики, начиная с 2003 года был извлечён как положительный, так и отрицательный опыт в сфере инноваций. Прожитый цикл предоставил следующие уроки:

1. Нестройное понимание составляющих инноваций и того, как именно развивать инновации в промышленности, университетах и государственном секторе. В совокупности это привело к неспособности внедрения критически важных реформ и распределения достаточных ресурсов для стимулирования инноваций. Прилагались значительные усилия по активизации экономики, однако организация инновационного малого и среднего предпринимательства как одного из ключевых факторов успеха отраслей оставалось без внимания.

2. Незрелость и неспособность отечественной системы образования к востребованности ускоренной индустриализации и выполнению задач по развитию высокотехнологических секторов экономики. Изучение всё ещё проводится на старом кадровом потенциале, созданном в прошлую эпоху. Планирование подготовки кадров новой генерации осуществлялось не должным образом, в связи с чем проблемы трудоустройства возникли даже у выпускников программы «Болашак».

В системе образования продолжает воспроизводиться деформированная структура подготовки специалистов. При этом процесс инсталляции новой системы образования не завершён. Проводятся институциональные реформы, но качество образования не улучшается ввиду острого дефицита сильных педагогических кадров.

Привлечение зарубежного малого и среднего бизнеса и университетов в развитие научно-исследовательских и опытно-конструкторских проектов, потенциально преобразованных в инновации, не увенчалось успехом в большой степени потому, что акцент был сделан на крупные проекты добывающей промышленности или местного производства.

Ещё одна причина заключается в недостатке знаний, опыта переговоров и языковых навыков у участников организаций, ответственных за выбор и убеждение партнеров, а также за привлечение правильного типа инновационных проектов. Как свидетельствуют наблюдения, у большинства компаний и высших учебных заведений присутствует дефицит нового менеджмента и опыта работы с

технологиями, производственным инжинирингом. В высших учебных заведениях не сформированы практики сбора, анализа, синтеза и систематизации идей, запросов рынка, использования их для постановки прикладных научно-исследовательских задач.

3. Административные барьеры на пути инноваций оказались слишком велики. Созданная система институтов развития не стала надежным механизмом продвижения инновационных проектов, не удалось достигнуть необходимой координации между ними. Процедуры приема заявок инноваторов чрезмерно бюрократизированы. Информирование инноваторов также носило ограниченный характер. Относительно недавно в сфере науки запущен новый механизм утверждения заявок, позволяющий подавать заявки индивидуальным ученым.

Не сработал механизм венчурных фондов из-за ограниченности рискованных инвестиций.

4. Обособленность инновационной политики от регионального развития. Попытки создания региональных технопарков как ядра инновационных систем на местах привели к минимальным результатам из-за неверной модели финансирования.

Неверный расчёт привёл к тому, что расходы технопарков 4-кратно превысили доходы, из 240 проектов получили дальнейшее развитие только 5%. Основная деятельность технопарков была сведена к аренде помещений, большинство из них стали дополнительным бременем для акиматов.

Выводим заключение о том, что местные инкубационные центры и организаторы индустриальных кластеров все еще пребывают на начальных стадиях своего развития и нуждаются в большем содействии. Эта помощь могла бы улучшить организацию малого и среднего бизнеса, направленного на науку и инновации. Местные технические высшие учебные заведения также не сумели возглавить работу технопарков и стать ядром местных инновационных систем.

5. Интенсификация глобальной конкуренции. Региональным участникам необходимо понимать тот факт, что с усложнением интеграционных процессов Единого экономического пространства, скорым вступлением Казахстана во Всемирную торговую организацию зарубежные компании являются потенциальными, достаточно сильными конкурентами на инновационном пространстве.

Необходимо изыскать временные ресурсы для того, чтобы обнаружить надежных стратегических партнеров и сформировать доверительные отношения с ведущими отечественными и иностранными компаниями. Нужно соединить казахстанский малый и средний бизнес с глобальными цепочками добавленной стоимости и посодействовать усилиям местных компаний в развитии индустриальных кластеров.

6. Обнаруженное отсутствие эффективных механизмов и ассекурация спроса на инновации. Указанные критерии не предусмотрены в системе государственных закупок. Объем государственных закупок составляет ежегодно 1,8 трлн. тенге, или

около трети государственного бюджета. Приведём для сравнения информацию о том, что объем финансирования инновационных грантов в 2012 году составил 3,5 млрд. тенге.

Не осуществлялись меры по развитию механизмов государственно-частного партнерства. Инновационная политика остается не целенаправленной и не сфокусированной для соответствия требованиям отраслей промышленности, что отталкивает частные компании от основных процессов создания инноваций в Республике Казахстан.

Государственные программы и правила по развитию инноваций еще не приспособлены к реальному рисковому инновационным проектам. Региональная культура предпринимательства находится на начальном этапе развития, а венчурная среда для начинающих компаний малого и среднего бизнеса не организована.

7. Недостаточное количество бизнес-инкубаторов, центров передачи технологий, научных парков. Инноваторам из-за низкой доступности помещений, трудно создать инновационное производство. Усиление защиты интеллектуальной собственности и повышении эффективности системы государственных закупок могли быть стать дополнительным стимулом для увеличения числа инновационных компаний. Казахстанские инновационные компании должны заниматься внедрением достижений научно-технического прогресса, новых «прорывных» технологий, крупных изобретений и создаваться в тех отраслях, где страна конкурентоспособна. Это, в частности, промышленность (нефтегазовая, химическая и др.), электроэнергетика, АПК, телекоммуникационная сфера, космические и военные разработки, биология и медицина и т.д. Также следует предпринять меры, чтобы отечественные предприятия были заинтересованы в развитии инновационных проектов, а не традиционной сферы торговли и услуг.

8. Недостаточное функционирование технологических бизнес-инкубаторов и бизнес-центров ввиду отсутствия у технологических парков финансовой обеспеченности процессов коммерциализации технологий и отсутствия опытно-промышленной базы. Жесткая конкурентная среда на мировом рынке, слабый уровень отраслевого менеджмента, а также ограниченные временные рамки коммерциализации и неравные объемы и условия реализации привели к тому, что венчурные фонды страны пока не могут инвестировать инновационные технологии.

9. Незначительное участие частного сектора в инновациях. Механизмы защиты интеллектуальной собственности не позволяют создать яркую заинтересованность рынка в инновациях. Частный сектор не видит проекты, запрашивающие длительного вложения. Патенты на практике не дают прибыли. Процесс коммерциализации осуществляется с большим напряжением. Банковский сектор не настроен на выделение «длинных» кредитов. Частный бизнес большей частью оттеснен

в сервисные сектора экономики (более 80%), такие, как торговля и операции с недвижимостью. Основную роль в инновациях продолжают играть крупные компании, главным образом с государственным участием.

10. Низкий уровень инвестирования в НИОКР, науку и технологий. В отсутствии спроса на технологические инновации, вероятный успех большинства программ передачи технологии останется низким. В этом отношении, очень существенной является государственная политика (целевые программы через госзаказы или госзадания), направленная на стимулирование национальные компании инвестировать в инновации либо через их собственные лаборатории, либо через заказы научным организациям.

Проведенный анализ по определению основных тенденций развития инноваций Финляндии, а также выделения особенностей формирования национальной инновационной системы по результатам развития инновационной деятельности позволили сделать следующие выводы и предложения:

1. Традиционно Финляндия имела довольно высокий уровень сырьевых товаров в структуре внешней торговли. Однако с начала 1980-х годов доля сырьевых товаров в экспорте страны начала постоянно сокращаться. Если в 1981 году она была 28% от общего объема экспорта, то к 2000 году этот показатель уже составлял 14%. Анализ научно-технологической и инновационной политики страны за последние 20-25 лет показывает, что Финляндия резко перестроила свои приоритеты, как уже было отмечено выше. Значительный акцент в этой политике был сделан в сторону формирования инновационного промышленного производства. Промышленность Финляндии смогла перейти на производство товаров с большим объемом добавленной стоимости благодаря интенсивному партнерству государства и частного сектора. Роль пионера венчурного финансирования сыграл государственный фонд Sitra, который был создан в 1980-х гг., с начала 2000-х он стал главным инвестором в биотехнологиях.

2. Другой важный момент, который можно было бы извлечь из опыта и уроков Финляндии, - это институциональное построение Национальной инновационной системы. Полагаем, что следовало бы использовать позитивный институциональный опыт Финляндии, особенно в части, касающейся создания таких организационных структур, которые финансируют наукоемкие фирмы на доконкурентной стадии инновационного процесса. Имеется в виду венчурное и «посевное» финансирование. Видимо, следовало бы проработать вопрос о создании соответствующих программ оказания существенной финансово - кредитной и другой поддержки высокотехнологичному бизнесу Казахстана.

3. Значительные успехи Финляндии в инновационной сфере достигнуты благодаря неуклонному возрастанию государственного обеспечения науки, образования и инновационной

деятельности, постоянному совершенствованию инновационной системы страны и механизма привлечения частных средств в развитие приоритетных направлений науки, техники и технологий. После мирового финансово-экономического кризиса сфера высоких технологий продолжает оставаться зоной значительных финансовых рисков, в связи с чем зарубежные инвесторы почти не вкладывают средства в Финляндии в данные производства. Поступающие из-за границы инвестиции направляются, главным образом, на развитие сферы торговли и обслуживания. Частный бизнес активно участвует в национальных приоритетных исследованиях, так как заинтересован в сокращении собственных расходов и снижении рисков при осуществлении инновационных проектов за счет частичного финансирования и координации работ со стороны государства. Большую часть бюджетных ассигнований правительство выделяет вузам Финляндии и Академии, тем самым отрабатывается слаженный механизм стимулирования и поощрения инновационной инициативы у молодого поколения. В условиях роста международной конкуренции Финляндия активно стремится повысить эффективность использования бюджетных средств при осуществлении исследований в области высоких технологий и расширить инновационную деятельность в стране. Проводимые в Финляндии мероприятия по повышению престижа науки и образования, созданию современной исследовательской базы в университетах и высокого уровня оплаты труда научных сотрудников, позволяют государству развивать рынок высококвалифицированной рабочей силы и повышать коммерческую направленность исследований в университетах.

4. Интернационализации науки, прежде всего базовой (фундаментальной). Привлечение финских и иностранных студентов, окончивших университеты, в сферу научных исследований в Финляндии считается одной из важных задач системы образования и научной политики. Для решения этой задачи Финляндия предоставляет иностранным исследователям те же самые привилегии и доступ к бюджетному финансированию (грантам), которые имеют финские студенты и университетские исследователи. Наряду с высоким уровнем финансирования НИОКР, превышающим многие промышленно развитые страны мира, Финляндия все больше и больше интегрирует свою науку с международной научной системой, в первую очередь со странами ЕС. Ее исследователи все больше выезжают и работают в зарубежных странах, увеличивается объем программ по обмену учеными и исследователями, что поощряется и финансируется правительством Финляндии наряду с приглашением зарубежных исследователей. Это содействует не только обмену знаниями, но и росту конкурентоспособности финской науки на мировом рынке интеллектуальной собственности и финских технологий, особенно в сфере ИКТ,

воплощенных в товарной инновационной продукции. Международный обмен исследователями, по оценкам ОЭСР и ЕС, улучшает механизмы финансирования науки и инновационной деятельности в результате использования инновационных механизмов финансирования, имеющихся в других странах.

5. По оценкам зарубежных аналитиков, Финляндия, обладая небольшой емкостью внутреннего рынка среди стран ЕС, - одна из самых конкурентоспособных и технологически продвинутых стран в мире. По прогнозам, эта страна в среднесрочной и долгосрочной перспективе будет иметь довольно низкий уровень инфляции. Это, безусловно, скажется на притоке национальных и прямых иностранных инвестиций в научно-технологический комплекс страны, усилит ее инновационную активность. Уровень грамотности Финляндии дает возможность этой стране занять лидирующее положение в европейской инновационной системе и, следовательно, обеспечить себе сильную позицию в научно-технологическом секторе Европейского сообщества. Такие оценки приводятся в Докладе по глобальной конкурентоспособности (2011-2012 годы), подготовленном для Всемирного экономического форума в Давосе. Среди основных достоинств и механизмов, содействующих такому уровню, были отмечены: высокий уровень управления национальной экономикой и качества финских государственных институтов, культуры инновационной активности, финансирования научно-технологического сектора, качества и надежности производственных процессов и производимой инновационной продукции; политическая стабильность; самый низкий в мире уровень коррупции; качество жизни.

6. Финляндия входит в десятку стран, которые имеют самое большое количество патентов на душу населения, зарегистрированных в Европейском патентном бюро и Патентном бюро США. По сравнению с другими странами ЕС Финляндия показывает особо высокую специализацию в патентовании новейших информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Финляндия обладает крайне высоким инновационным потенциалом (5 место), а по версии журнала Newsweek, страна занимает 1 место в списке «Лучшие страны мира» 2010 г. (англ. The world's best countries). Не менее серьезные оценки дают развитию Финляндии и известные международные организации и программы. Так, Программа развития ООН (ПРООН) оценивает Финляндию как самую продвинутую страну в мире по развитию Интернета, считает, что население этой страны имеет высокую предрасположенность к использованию Интернета в профессиональной и повседневной жизни, изучает и создает новейшие, инновационные технологии, используя их в своей непосредственной работе.

7. Определенный недостаток национальной инновационной системы Финляндии - недоразвитость рынка венчурного капитала, а также низкая

доходность механизмов выхода венчурных фондов из акционерного капитала «проинвестированных» ими компаний. Это одна из задач правительства, нацеленная на исправление ситуации с рынком венчурного капитала, на формирование ликвидности этого рынка.

8. Финляндия отвечает на глобальные вызовы посредством реструктуризации своей экономики, увеличения производительности предприятий как государственного, так и частного секторов. Все это требует увеличения затрат на НИОКР, более точного их целевого использования, разработки новых моделей модернизации научно-технологического комплекса. Основная цель правительства Финляндии - поднять долю затрат на НИОКР в ВВП. Однако, как полагают аналитики,

такая цель может быть достигнута только за счет увеличения корпоративных затрат на НИОКР на основе соответствующего использования бюджетных механизмов, стимулирующих корпоративные затраты. Правительство Финляндии ставит своей задачей достичь наивысшего мирового уровня затрат на финансирование НИОКР, усилить лидирующую роль бизнеса и предпринимательства в этой сфере. В этой связи планируется расширить использование информационных технологий в различных отраслях промышленности и предоставить большие права бизнесу на приобретение и владение нематериальными активами, полученными в результате проведения совместных с государственными НИИ научными исследованиями и разработками.

Литература:

1. «The Global Information Technology Report 2010-2011» (World Economic Forum)
2. «The Global Competitiveness Report 2011-2012» (World Economic Forum)
3. Информационно-аналитический бюллетень ЦИСН «Финляндия: наука, технологии, инновации» (Д.А. Рубвальтер, О.В. Руденский)
4. Инновационная структура Финляндии (Подготовлено - Центром развития инновационной структуры при АО «Национальный инновационный фонд», 2012)
5. http://www.research.fi/en/what_s_new/STPC - The Science and Technology Policy Council to Become the Research and Innovation Council. Finland
6. <http://government.fi/etusivu/en.jsp> - Официальный сайт Правительства Финляндии
7. <http://www.tekes.fi/en/community/Home/351/Home/473/> - TEKES, Агентство по финансированию технологий и инноваций Финляндии
8. <http://www.sitra.fi/en> - SITRA, Фонд исследований и разработок Финляндии
9. <http://www.innofin.com/> - Фонд изобретений Финляндии (Innofin)
10. <http://www.finpro.fi/web/english-pages> - FINPRO - Консалтинговая организация
11. <http://www.finnvera.fi/eng> - FINNVERA - Специализированная компания, финансирующая услуги по стимулированию финского бизнеса
12. <http://www.vtt.fi/?lang=en> - Технический исследовательский центр Финляндии
13. <http://www.industryinvestment.com/> - Industry Investment Ltd. - государственная инвестиционная компания
14. http://www.tekel.fi/in_english/ - Ассоциации научных парков «TEKEL»
15. <http://www.oske.net/en/oske/> - Правительственная программа «OSKE»
16. <http://www.thedailybeast.com/newsweek/2010/08/15/interactive-infographic-of-theworlds-best-countries.html> - Interactive Infographic of the World's Best Countries

Резюме:

Мақалада Қазақстанның және Финляндия инновациялық дамуы қазіргі ахуалына салыстармалы талдау жүргізілген. Бұл мақалада Қазақстан Республикасының инновациялық даму процесіне байланысты жалпылама ақпарат берілген.

Негізгі сөздер: инновация, тиымдәләк, Қазақстан, Финляндия.

В статье проведен сравнительный анализ современного состояния инновационной деятельности в Казахстане и Финляндии. В данной статье приведена обобщающая информация, касающаяся процесса развития инноваций в Республики Казахстан.

Ключевые слова: инновации, электронный атлас, эффективность, Казакстан, Финляндия.

The comparative analysis of the current state of the innovation development in Kazakhstan and Finland was considered in the article. This article describes how to synthesize information related to the process of innovation in the industry of the Republic of Kazakhstan.

Keywords: Innovation, electronic map, efficiency Kazakhstan, Finland.

Сведения об авторе:

Жупарова А.С. - PhD Казахского национального университета им. аль-Фараби (г.Алматы)

Управление рисками на этапах инновационного процесса

К. Кубаев

Актуальность проблемы

В наиболее общем случае появление нового продукта в результате инновационного процесса обуславливается двумя причинами: а) «технологической» и б) «рыночной тягой». «Технологический толчок» означает, что новый продукт становится результатом научно-технического задела в компании с формированием нового рынка. «Рыночная тяга» это процесс появления нового продукта в результате выявленного спроса.

Результатом инновационной деятельности является новый продукт и новая технология. В широком понимании и новый продукт и новые технологии являются продуктом. Ибо технологические инновации, вообще говоря, могут быть продуктом на рынке научно-технической продукции. Отдельно следует выделить институциональные результаты - новые организационно-правовые формы организации бизнеса, новые бизнес-процессы, методы и приемы. Отсюда следует, что на практике компании сталкиваются с продуктовыми, технологическими и организационными (институциональными) инновациями.

Изученность проблемы

В мировой практике известны ряд моделей: линейная, цепная Клейна-Розенберга, модель Уилрайта-Кларка, модель «Ворота» Р. Купера и др.[1-4]. В данной работе проведены исследования по коммерциализации НИОКР и технологий для условий Казахстана, основываясь на положениях «линейной модели». Хотя, по ряду проблем инновационной деятельности, особенно поэтапных рисков, нами учтены работы ученых по нелинейным моделям инновационного процесса [2, 3]. Кроме того, в данной статье использована информация, представленная Академией народного хозяйства при Правительстве РФ по проблемам коммерциализации новых продуктов [5].

Процесс разработки нового продукта проходит через ряд этапов. И каждый этап коммерциализации результата оформляется в виде инновационного проекта. И при продвижении проект неизбежно переходит «из рук в руки». Инновационный проект это организационно-технологическая и финансовая схема работ по освоению и распространению новых видов продукции или технологий.

Процесс разработки нового описывается полностью линейной модели «от идеи до рынка» [5.] Основными типичными этапами инновационного процесса являются: идея, научно-исследовательские работы (НИР), научно-исследовательские и опытно-

конструкторские работы (НИОКР), прототип, малая серия, серийное производство, продажа и обслуживания.

На каждой стадии проекты имеют свою стоимость (ДО) и уровень риска (ri). Однако, их производства постоянно: $ДО \cdot (ri) = \text{const}$.

Анализ деятельности национальных инновационных систем (НИС) развитых стран мира [4, 5, 6] показывают, что наиболее проблемной фазой коммерциализации является этап прототипирования, которую на практике прозвали «долиной смерти». Здесь, после окончания научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, государство «отходит» от проекта, дав ему как бы «путевку в жизнь». Бизнес еще не доверяет проектам этой стадии, считая риски высокими. Статистика подтверждает, что именно на этой «пограничной» зоне инновационного процесса «останавливаются» на пути к рынку большинство инновационных проектов.

Исследование проблемы

Далее целью исследования является описание экономического содержания каждого этапа продвижения «идеи» инновации к рынку, как способа поэтапного снятия рисков.

Изначально в замыслах ученого или изобретателя под воздействием «рыночной тяги» или «технологического толчка» возникает «идея» нового продукта. Все действия последующих этапов направлены на снятие рисков соответствующего уровня.

Далее начинается этап научно-исследовательских работ (НИР), когда ученые и изобретатели стремятся снять риски несоответствия нового продукта законом природы. Результатом этих работ являются изобретения. На этапе научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) участвуют уже ученые, инженеры, конструкторы и технологи и устраняют риски не реализуемости продукта при данном уровне развития общей технологии. Результатом НИОКР становятся изобретения, полезные модели, ноу-хау.

На стадии получения прототипа уже больше работают инженеры, конструкторы, маркетингологи, технологи и дизайнеры уже над снятием рисков несоответствия запросу рынка и условиям производства на конкретном предприятии. Результатами их деятельности уже выступают промышленные образцы, полезные модели и изобретения.

При условии прохождения нового продукта описанных этапов, наступает этап производства малой серии. Здесь участвует уже дополнительно

менеджеры, маркетологи, дизайнеры, конструкторы и инженеры. Результатом являются полезные модели, промышленные образцы, ноу-хау, товарные знаки.

Успешное завершение предыдущего этапа дает основание переход к серийному производству нового продукта и окончательно снимаются риски несоответствия спроса и предложения. К ключевым специалистам дополняются уже экономисты и рабочие и остаются менеджеры и технологи.

На этапе продажи к участникам процесса дополняются дистрибьюторы и продавцы. Результатом деятельности являются дистрибуция и получение дохода. Еще можно выделить последнюю

стадию линейной модели продвижения нового продукта к рынку - «обслуживание», где уже компания занимается сервисом у потребителей, устраняя небольшие риски связанные с расширением рынка.

И, наконец, компания выходит на фондовый рынок где устанавливается её ликвидность. Компания эффективно работает в этом режиме, а в её недрах зарождается новая «идея» и заканчивается инновационной цикл продвигаемого продукта. Начинается новый цикл инновационного процесса. «Бизнес» продолжается и движется на новые вершины дополнительных доходов. Далее все эти выкладки для наглядности сведены в таблица 1.

Таблица 1

Риски и экономический смысл этапов инновационного процесса

№	Этап	Смысл этапа	Генерируемые объекты интеллектуальной собственности	Ключевые участники
1	Идея	Ответ на запрос рынка «рыночную тягу» или рыночное предложение «технологический толчок»	Концептуальное описание замысла нового продукта	Ученые, изобретатели
2	НИР	Снятие риска несоответствия законом природы	Изобретения	Ученые, изобретатели
3	НИОКР	Снятие риска не реализуемости при данном уровне развития общих технологий	Изобретения, полезные модели, ноу-хау	Ученые, инженеры, конструкторы, технологи
4	Прототип	Снятие риска несоответствия запросу рынка и условиям производства на конкретном предприятии	Изобретения, полезные модели, промышленные образцы	Маркетологи, и менеджеры, конструкторы, технологи, дизайнеры
5	Малая серия	Снятие риска несоответствия запросу рынка, разработка технологии производства, начало продаж	Полезные модели, промышленные образцы, ноу-хау, товарные знаки	Менеджеры, маркетологи дизайнеры, логистики, конструкторы, инженеры
6	Серийная производство	Снятие риска несоответствия спроса и предложения	Товарные знаки	Менеджеры, экономисты, технологи, логистики, рабочие
7	Продажи	Дистрибуция продукта, получение дохода		Менеджеры, экономисты, логистики, дистрибьюторы, консультанты, продавцы
8	Обслуживание	Сервис, получение дохода		Менеджеры, экономисты, логистики, консультанты

Итак, каждый этап продвижения «идеи» нового продукта это самостоятельный проект, разные инвесторы и даже отличается персонал. Однако, в одном они едины - все действия на этапах продвижения а, следовательно, во всех проектах действия и деятельность направлены на снятие или уменьшение рисков.

Риски на различных стадиях чаще различны и связаны с отличающимися причинами. Но и здесь есть одна общая характеристика рисков на разных этапах. Все они связаны с несоответствием параметров продукта требованиям среды. Среда каждого этапа предъявляет «свои» требования к новому продукту. Этими «средами» следует считать: источник идеи, законы природы, технологический уровень, запросы рынка, требования потребителей, условия сервиса и др.

Источник «идеи» чаще может происходить из недр рынка, называемая «рыночной тягой». Процессы на рынке дают ученому или изобретателю

как бы «подсказку» новой «идеи» о необходимости «какого-то» продукта или услуги. Другим естественным импульсом новой идеи может быть так называемый «технологический толчок», когда общий уровень технологии данной страны влияет на разработку технологии в конкретных компаниях отраслях. Так называемая «технологическая линия» указывает на отсутствующие в ней отдельных «звеньев».

Логически следующим этапом продвижения «идеи» являются проведения научно-исследовательских работ (НИР) на предмет выяснения насколько получение данного продукта затруднено (уровень затрат) в соответствии с действием законов природы и может повлиять на жизнедеятельность человека и окружающую среду. Невыполнение этого этапа работ (НИР) означает появления рисков вышеназванного продукта. Назовем эти риски природными и обозначим через «G».

На этапе прикладных исследований и опыт-

но-конструкторских работ (НИОКР) осуществляется новые технические решения для обеспечения требований создания технологий не ниже (даже выше) сегодняшнего мирового уровня развития общих технологий. Также, в случае невыполнение или некачественное выполнение этих работ порождает риски данного содержания. Назовем их технологическими рисками и обозначим через «Q».

Далее, после снятия технологических рисков необходимо провести работы по оценке соответствия продукта запросу рынка и условиям производства конкретной компании. Ибо каждая фирма на определенный момент имеет соответствующее оборудование (технология), квалификацию (люди в т.ч. менеджмент). Если не учесть эти условия появляется риск задержки продвижения продукта на этой стадии. Назовем эти риски производственными и обозначим через «Н».

Начать производство нового продукта через малую серию необходимо для снятия рисков его несоответствия запросам рынка. Первые продажи осуществляются в виде «рыночных тестов» чтобы собрать информацию у потребителей по характеристикам нового продукта. По результатам этой работы вносятся коррективы по новому продукту. Назовем анализируемые риски потребительскими и обозначим через «Х».

Положительное продвижение нового продукта

через все этапы дает основание начать серийное производство. Окончательно формируется товарный знак. Снимаются риски несоответствия спроса и предложения. Риски, которые необходимо устранить на этом этапе, назовем рисками товарного знака и обозначим его через «У».

Благодаря закреплению на рынке товарного знака, компания начинает активно вести продажу нового продукта с целью получения дохода. Здесь для продукта могут возникнуть риски связанные с объемом производства (продаж). Называем риски такого характера рыночными и обозначим через «Z». Современный рынок сложен настолько, насколько сложен потребитель. Современный потребитель учитывает не только ценовые и качественные показатели продукта, но и его послепродажные свойства и условия - уровень сервиса. На этой, можно сказать, последней стадии инновационного цикла снимаются риски соответствия послепродажных условий требованиям (ожиданиям) потребителя. Эти риски называем сервисными и обозначим буквой «С». Данный анализ еще раз наглядно показывает, что всех стадиях инновационного процесса по сути проводятся для снятия рисков продвижения нового продукта на рынок и получения высоких доходов.

Итак, сведем результаты данного анализа рисков по стадиям инновационного процесса в таблице 2.

Таблица 2

Сущность и уровень риска по стадиям инновационного процесса

№ п/п	Стадия инновационного процесса	Риски		
		наименование	обозначение	уровень
1.	Идея	Концепция нового продукта	О	старт
2.	НИР	Природные	G	высокие
3.	НиОКР	Технологические	Q	высокие
4.	Прототип	Производственные	Н	высокие
5.	Малая серия	Потребительские	Х	средние
6.	Серийное производство	Рыночные	У	низкие
7.	Продажи	Товарного знака	Z	низкие
8.	Обслуживание	Сервисные	С	слабые

Как показывает анализ каждый этап продвижения продукта к рынку имеет свои особенности установления её коммерциализируемости. На каждом из них следует проводить конкретные работы для снятия угроз от рисков характерных только для этой стадии продвижения продукта.

Вторая серьезная особенность коммерциализации является то, что каждую стадию следует рассматривать как самостоятельный проект. В процессе инновационного процесса проект в целом при переходе «и из рук в руки». Происходит перераспределение прав исходя и динамики интересов участников проекта. Перераспределение прав происходит как на конечную продукцию, так и на промежуточные результаты. По мере продвижения продукта к рынку меняются инвесторы. На начальных этапах (НИР)

в качестве талового может выступать государство, далее на фазах высокого риска - венчурный капитал, не завершающих - коммерческие банки.

Выводы

1. В работе показана, что сущностью процесса коммерциализации новых продуктов и технологий является поэтапное снятие рисков на пути их продвижения к рынку.

2. Названы какие риски встречаются на каждом этапе и получены их уровни.

3. В последующих статьях нами будут представлены результаты исследований по формализованному количественному описанию модели взаимосвязи объема инвестиций с учетом риска в инновационных проектах.

Литература:

1. Cooper R.GI New prodvel in industrial firms / Industrial Marketing Management / 1982 Vol. 11, стр.215-223
2. Rothwell R Towards ihe fifth - generation innovation process / Internation Marketing Review / 1982 vol 11 p.7-31
3. Kline S.J. Rosenberg N. An overview of innovation II The positive sym strategy: Harnessing technology for economic growth / edited by handav R & Rosenberg N. / Washington National Academy Press / 1986
4. Ткачева С.И., Назменко Е.О. Модели управления инновационным процессом: эволюционный подход / Новая экономика и российские реалии: межвузовский сборник научных трудов / Под общ. ред. проф. Ю.К Перского Пермского государственного университета / Пермь 2005, стр.106-115
5. Академия народного хозяйства при Правительстве РФ / Факультет инновационно-технологического бизнеса / Материалы к лекциям / Москва 2006
6. Ньюэлл Майкл В. Управление проектами для профессионалов / Пер с англ. / КУДИЦ-ОБРАЗ / Москва 2006, стр. 416

Резюме:

Мақалада жаңа өнімдер мен технологияларды коммерциализациялау үрдісінің негізі оларды нарыққа итермелеу жолында тәуекелдерді кезең-кезеңмен алып тастау болып табылатыны көрсетілген. Әрбір кезеңде жаңа жоба әзірленіп, жаңа меншік иелері мен жобаға қатысушылар болуы мүмкін.

Негізгі сөздер: жаңа өнім, жоба, кезеңдер мағынасы, тәуекелдіктерді басқару, кезеңдердің тәуекелділіктері, тәуекелдіктерді алып тастау.

В статье показана, что сущностью процесса коммерциализации новых продуктов и технологий является поэтапное снятие рисков на пути их продвижения к рынку. Названы какие риски встречаются на каждом этапе и получены их уровни. Показано, что на каждом этапе разрабатывается новый проект и могут быть новые собственники и участники проекта.

Ключевые слова: новый продукт, проект, смысл этапов, управление рисками, риски этапов, снятие рисков.

In the article it is shown that essence of commercialization process of new products and technologies is stage-by stage removal of risks on the way of their development to the market. Named what risks are meet at each stage and their levels are received. It is shown that at each stage the new project is developed and there can be new owners and participants of the project.

Keywords: new product, project, phases, risk management, risks of phases, removing the risks.

Сведение об авторе:

Кубаев К.Е. - д.э.н., профессор, академик Международной академии информатизации (МУИТ), член корреспондент Российской академии естествознания (РАЕ), профессор кафедры менеджмента ЕНУ им. Л.Н. Гумилева (г.Астана)

Инновационная деятельность малого и среднего бизнеса в Казахстане: особенности управления на предприятиях

Д. Айбосынова, Н. Урузбаева

Курс страны на построение инновационной экономики ставит в качестве первоочередных задач активизацию инновационной деятельности предприятий, применение современных методов управления, направленных на формирование и эффективное использование их инновационного потенциала. Опыт стран, достигших успехов в построении инновационной экономики демонстрирует, что именно малые и средние инновационные фирмы в развитых странах являются технологическими лидерами в зарождающихся отраслях экономики, открывающие

новые сегменты рынка, развивающие новые наукоемкие производства и повышающие конкурентоспособность производства, способствуя, тем самым, формированию новых технологических укладов. В сфере малого предпринимательства осуществляется большая часть инноваций, содействующих развитию научно-технического прогресса, например, в США - более 50% [2].

Поэтому для Казахстана весьма актуально создание малых инновационных предприятий, т.е. бизнеса, склонного к риску, ориентированного на поиски и внедрение инновационных идей.

Таблица 1

Показатели инновационной активности малых и средних предприятий по областям за 2013 год

	Малые			Средние		
	количество предприятий	из них	уровень активности в области инноваций, в процентах	количество предприятий	из них	уровень активности в области инноваций, в процентах
		имеющие инновации, единиц			имеющие инновации, единиц	
Республика Казахстан	17 485	692	4,0	3 164	663	21,0
Акмолинская	795	45	5,6	290	21	7,2
Актюбинская	844	19	2,3	132	29	22
Алматинская	1 073	55	5,1	167	42	25,1
Атырауская	696	12	1,7	52	19	36,5
Западно-Казахстанская	553	10	1,8	62	13	21
Жамбылская	555	30	5,4	112	24	21,4
Карагандинская	1 516	45	3,0	303	57	18,8
Костанайская	1 001	49	4,9	287	71	24,7
Кызылординская	501	35	7,0	133	28	21,1
Мангистауская	612	2	0,4	164	12	7,3
Южно-Казахстанская	1 603	45	2,8	296	47	15,9
Павлодарская	902	38	4,2	144	29	20,1
Северо-Казахстанская	679	41	6,1	306	55	18,0
Восточно-Казахстанская	1 501	38	2,6	114	29	25,4
г.Астана	1 404	32	2,3	158	95	60,1
г.Алматы	3 250	196	6,0	444	92	20,7

Примечание: Составлено автором по данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан [11].

Однако, до сегодняшнего дня малый и средний бизнес еще не стал тем эндогенным фактором инновационного развития, каким мы его наблюдаем в индустриально развитых странах. Данные таблицы 1 наглядно показывают, что МСБ пока не вносит существенного вклада в развитие инноваций в стране.

Показатель инновационной активности малых предприятий в Казахстане составляет всего 4%. Если говорить о развитых странах, то здесь

уровень инновационной активности существенно выше. Например, распределение инновационной активности малых предприятий среди стран Евросоюза составляет от 21% до 68% [1].

Как можно заметить, по уровню инновационной активности малых предприятий лидируют 8 регионов страны, которые имеют показатель уровня активности в области инноваций выше среднереспубликанского значения (4%): Акмолинская (5,6%), Алматинская (5,1%),

Жамбылская (5,4%), Кызылор-динская (7%), Костанайская (4,9%), Павлодарская (4,2%), Северо-Казахстанская области (6,1%) и г. Алматы (6%). Причем, наибольшее значение рассматриваемого показателя имеет на 2013 год Кызылординская область - 7%. Интересен тот факт, что данный регион не относится к числу регионов с высоким уровнем развития МСБ. Традиционно высокое значение также имеет Алматы - 6%. Большой разрыв с регионами-лидерами имеет главный аутсайдер - Мангистауская область (0,4%).

Уровень инновационной активности средних предприятий выше, чем у субъектов малого бизнеса. Согласно данным официальной статистики уровень активности средних предприятий в области инноваций составляет в Казахстане 21%. Однако, расстановка мест по значению данного показателя среди регионов несколько иная, чем у малых предприятий. Здесь лидерами являются следующие регионы: Актюбинская (22%), Алматинская (25,1%), Атырауская (36,5%), Жамбылская (21%), Костанайская (24,7%), Кызылординская (21,1%), Восточно-Казахстанская области (25,4%) и г. Астана (60,1%). Наиболее высокий показатель по уровню активности

в области инноваций принадлежит столице страны. Это почти втрое больше, чем среднереспубликанский показатель. На его уровне находится Западно-Казахстанская область (21%) и почти дотягивается до этого значения г. Алматы (20,7%). Явными аутсайдерами здесь являются Акмолинская область (7,2%) и все та же Мангистауская область (7,3%). Это почти в 10 раз ниже, чем у основного лидера.

Учитывая, что уровень активности в области инноваций по всем предприятиям республики составил в 2013 году 8%, можно констатировать, что значение данного показателя у средних предприятий опережает общий по стране уровень инновационной активности, чего не скажешь о малых предприятиях. Уровень инновационного развития малого предпринимательства здесь вдвое ниже, что негативно сказывается на среднем значении данного показателя по всем казахстанским предприятиям в целом.

Надо заметить, что инновационная активность субъектов МСП не всегда коррелирует с количественными показателями их развития в регионах. В частности, такое предположение подтверждается, если сравнить данные таблиц 1 и 2.

Таблица 2

Показатели развития МСБ в разрезе регионов за 2013 год

	Количество зарегистрированных субъектов МСП	Количество активных субъектов МСП	Численность занятых на предприятиях МСП
Республика Казахстан	1 535 983	69 388	1 239 307
Акмолинская	63 218	2 605	63 388
Актюбинская	60 793	3 984	56 435
Алматинская	189 145	2 977	74 241
Атырауская	56 157	2 459	40 871
Западно-Казахстанская	45 468	2 023	41 526
Жамбылская	83 067	1 645	34 726
Карагандинская	98 852	5 449	106 491
Костанайская	77 524	3 465	68 581
Кызылординская	43 965	2 304	35 358
Мангистауская	49 602	2 623	43 883
Южно-Казахстанская	214 896	5 295	83 639
Павлодарская	53 680	3 186	59 623
Северо-Казахстанская	41 089	2 130	55 551
Восточно-Казахстанская	137 597	5 856	99 129
г.Астана	107 981	6 823	116 269
г.Алматы	224 831	16 564	259 596

Примечание: Составлено автором по данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан [10].

Например, Северо-Казахстанская и Кызылординская области имеют самые низкие значения количества зарегистрированных субъектов МСП, а также наряду с Жамбылской и Западно-Казахстанской областями - количества активных субъектов МСП. Также наименьшую численность занятых на предприятиях МСП имеют Жамбылская и Кызылординская области. Тем не менее, перечисленные регионы лидируют в области инновационной активности в целом по республике. Исключение,

пожалуй, составляют Восточно-Казахстанская область как промышленно развитый регион и занимающий 4 место в республике по количеству зарегистрированных субъектов МСП и 3 место по количеству активных субъектов МСП; Алматы, характеризующийся высокой деловой активностью и лидерством по количеству зарегистрированных и активных субъектов МСП, а также Астана, идущая вслед за южным мегаполисом по численности

активных субъектов МСП и численности занятых на предприятиях малого и среднего бизнеса.

Основные причины низкой активности МСБ в сфере инноваций лежат в той же плоскости, что и крупных предприятий:

- отсутствие необходимости в нововведениях вследствие более ранних инноваций или отсутствия рыночного спроса;

- недостаток финансовых, в особенности, собственных средств предприятий при высоких затратах на осуществление инновационной деятельности;

- высокая степень физического и морального износа технологического оборудования на предприятиях;

- отсутствие современных механизмов внедрения технологических нововведений и выведения их на рынок;

- недостаточное развитие институтов инфраструктуры содействия инновационным проектам: технологических парков, специализированных бизнес-инкубаторов, фондов рискованного финансирования, специальных финансовых механизмов поддержки фирм на этапе их быстрого роста, инновационных посредников в виде патентных поверенных, оценщиков фирм и интеллектуальной собственности и т.д.;

- высокий экономический риск, связанный с неопределенностью и вероятностным характером научной деятельности как таковой, с одной стороны, и высокой степенью изменчивости рынка нововведений, с другой;

- отсутствие у предприятий восприятия инноваций как важнейшего инструмента конкурентной борьбы вследствие недостатка «рыночного» менталитета и инновационной культуры;

- нехватка квалифицированных кадров, обладающих «новаторским», «креативным» мышлением;

- слабый менеджмент и маркетинг инновационной деятельности;

- асимметричность информации на рынке инноваций и другие.

Для малых предприятий среди перечисленных причин в большей степени характерны недостаток финансовых средств, нехватка компетентного персонала, большая чувствительность к воздействию такого фактора, как снижение уровня платежеспособного спроса на рынке в силу их ориентированности в основном на оказание потребительских услуг. Но, пожалуй, главным фактором, сдерживающим инновационную активность малых предприятий, является отсутствие в Казахстане отдельного закона о государственной поддержке малого предпринимательства, из-за чего субъекты малого бизнеса оказываются в неравных правовых условиях в сравнении с крупным бизнесом.

В силу вышеуказанных факторов сложилась ситуация, при которой крупные предприятия проявляют более высокую инновационную

активность не только по сравнению с малыми, но и средними предприятиями. В Казахстане уровень активности крупных предприятий в области инноваций составил в 2013 году 29,5%, что более чем в 7 раз выше аналогичного показателя субъектов малого бизнеса и в 1,4 раза, чем у средних предприятий [11]. Крупный бизнес лучше обеспечен собственными финансовыми ресурсами, обладает более высоким научно-техническим потенциалом, зачастую имеет собственную исследовательскую базу и более квалифицированный персонал.

К сожалению, отсутствие до 2013 года статистических данных по инновационной деятельности с разбивкой предприятий по их размерности не дает полной картины вклада МСП в создание инновационной экономики, не позволяют проследить участие МСБ в инновационных процессах в динамике. Кроме того, официальная статистика инноваций пока дает ограниченную информацию об активности МСБ, что также существенно обедняет анализ. Не позволяет судить о том, насколько реализуются преимущества МСБ в сфере инновационной деятельности.

В теоретическом плане преимущества малых и средних предприятий в сфере инновационной деятельности уже неоднократно исследованы отечественными и зарубежными учеными. Например, Ю.П. Морозов отмечает следующие преимущества [8]:

- быстрая адаптация к изменяющимся внешним условиям хозяйственной деятельности;

- гибкость управления процессом производства, достигающаяся за счет минимизации формальных критериев оценки и упрощением различного рода процедур;

- гибкость внутренних коммуникаций;

- узкая специализация научных поисков и разработка небольшого круга творческих идей.

Однако, на наш взгляд, главным среди инновационных преимуществ МСБ является его способность быстро перестраиваться в ответ на изменения рынка, а, следовательно, стремление к постоянному обновлению, что как раз и отражает сущностную характеристику предпринимательства, отмечаемую еще Й. Шумпетером - новаторство.

Безусловно, инновационные преимущества не реализуются сами по себе. Для этого необходимо наличие определенных условий во внешней и внутренней среде, организация эффективного управления инновационной деятельностью на уровне предприятий.

Как объект управления инновационная деятельность малых и средних предприятий является достаточно специфичным понятием. Хотя специальное четкое определение данного термина применительно к малому и среднему бизнесу в экономической науке пока отсутствует. Поэтому авторы, исследующие инновационную деятельность МСП, как правило, распространяют данное определение на всех рыночных субъектов вне зависимости от их размерности.

Надо сказать, что в научной литературе существуют различные трактовки понятия «инновационная деятельность», являющиеся отражением множественности подходов к его определению. Несомненно, заслуживает внимания научный подход Б. Санто, который ассоциирует инновационную деятельность с интеллектуальной деятельностью [12;13].

Другие авторы рассматривают инновационную деятельность в зависимости от объекта и предмета исследования как процесс, систему, изменение.

В частности, Фатхутдинов Р.А. определяет инновационную деятельность как «процесс по стратегическому маркетингу, НИОКР, организационно-технологической подготовке производства, производству и оформлению новшеств, их внедрению (или превращению в инновацию) и распространению в другие сферы (диффузия)» [14, стр.60].

Рассматривают инновационную деятельность с точки зрения процесса и некоторые казахстанские авторы [6].

Третьи акцентируют внимание на производственной составляющей инновационной деятельности. В соответствии с их взглядами, инновационная деятельность представляет собой деятельность, направленную на создание и реализацию результатов законченных научных исследований и разработок в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки [7, стр.70; 9, стр.29].

В целом, анализ литературы показывает, что большинство отечественных и зарубежных исследователей склонны, преимущественно, к использованию «процессного» и «производственного» подходов к трактовке инновационной деятельности. Между тем, как нам представляется, в отношении категории инновационной деятельности малых и средних предприятий правомернее применение маркетингового подхода. В особенности это касается субъектов малого бизнеса. Наиболее важным аргументом в пользу этого является то обстоятельство, что малый и средний бизнес ближе стоит к потребителю и более зависим от изменений его предпочтений. Следовательно, управление на уровне малых и средних предприятий должно базироваться, преимущественно, на маркетинговых подходах и принципах.

Маркетинговые аспекты инновационной деятельности можно увидеть в работах Голубкова Е.П., Байсултанова Р.М., Яловецкого Г.М. и других [3].

Исследуя понятие инновационной деятельности, нельзя обойти вниманием и его определение в казахстанском законодательстве. В Законе Республики Казахстан «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности» вместо понятия «инновационная деятельность» используется термин «индустриально-

инновационная деятельность», под которой понимают «деятельность физических или юридических лиц, связанную с реализацией индустриально-инновационных проектов с учетом обеспечения экологической безопасности в целях повышения производительности труда и обеспечения стимулирования развития приоритетных секторов экономики либо с продвижением отечественных обработанных товаров, работ и услуг на внутренний и (или) внешние рынки» [5].

Исходя из данного определения, можно отметить два момента:

1) индустриально-инновационная деятельность рассматривается лишь в отношении реализации индустриально-инновационных проектов;

2) индустриально-инновационная деятельность, в соответствии с его формулировкой, предусматривает также виды деятельности, не носящие инновационный характер, т.е. не связанные с разработкой и внедрением новых знаний. В этом плане приведенная трактовка является, на наш взгляд, не вполне корректной. Думается, в большей степени инновационным «содержанием» наполнено определение инновационной деятельности в официальной статистике.

В частности, в статистических сборниках используется термин «инновационная деятельность», которая означает «вид деятельности, связанный с трансформацией идей в новый или усовершенствованный продукт, внедренный на рынке; в новый или усовершенствованный технологический процесс, использованный в практической деятельности; новый подход к социальным услугам, который предполагает комплекс научно-технических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, которые в совокупности приводят к инновациям» [11].

Очевидно, отсутствие четкого и однозначного определения инновационной деятельности является результатом того, что на данном этапе в научной литературе нет единого методологического подхода к трактовке данного понятия и это отражается, в целом, на понятийном аппарате управления инновационной деятельностью.

Руководствуясь маркетинговым подходом к определению инновационной деятельности, можно дать следующую формулировку понятия «управление инновационной деятельностью МСБ» - управленческая деятельность, направленная на эффективное формирование и использование инновационного потенциала предприятия с целью наиболее полного удовлетворения запросов потребителей в новых товарах и услугах лучшими, чем у конкурентов способами.

В практике управления инновационной деятельностью МСБ необходимо учитывать ряд его специфических особенностей.

Во-первых, нередкое совмещение функций собственности и управления в малых предприятиях,

что ведет к упрощению организационных форм управления. С одной стороны, это обеспечивает самостоятельность и быстроту в процессе принятия управленческих решений, а, с другой, может сказаться негативно на их качестве, поскольку требуют широких компетенций от руководителя.

Во-вторых, ограниченность финансовых ресурсов малых предприятий затрудняет решение задачи приобретения современного высокотехнологичного оборудования и привлечения высококвалифицированных кадров.

В-третьих, организационная структура управления инновационной деятельностью на малых предприятиях должна быть адекватна, с одной стороны, инновационным целям организации, которые по своей природе являются сложными, с другой, - их финансовым возможностям, которые, как известно, слабее, чем у среднего и крупного бизнеса. Поэтому можно согласиться с мнением, что формирование организационных структур управления инновационной деятельностью малого бизнеса целесообразнее создавать исходя из следующих принципов: «венчурный» принцип, принцип оптимальности налогообложения, принцип подчинения жестким критериям конкурентоспособности и принцип перехода с позиций маркетинга продавцов на маркетинг покупателей [4].

В-четвертых, близость к потребителю и более гибкая реакция на изменения рыночной конъюнктуры определяют в качестве важных конкурентных преимуществ малых предприятий их высокую адаптивность и приспособляемость к изменениям внешней среды. Естественно, реализация этих преимуществ возможна лишь при условии эффективного использования маркетинговых методов управления.

В-пятых, ограниченность и небольшая емкость рынка сбыта инноваций у малых предприятий также требуют активного использования инновационного маркетинга.

В-шестых, низкий потенциал диверсификации деятельности в сравнении с крупными предприятиями накладывает ограничения на расширение ассортимента изделий и объективно вызывает необходимость выбора не столько стратегий расширения рынка сбыта инноваций, сколько его углубления.

Литература:

1. Антончиков С. Исследование «Инновационная активность МСП в России и Евросоюзе и факторы ее развития» / www.mspbank.ru
2. Баткилина Г.В. Малое предпринимательство: тенденции развития и государственной поддержки / Экономика и политика / 2004 №8, стр.15-24
3. Голубков Е.П., Байсултанова Р.М., Яловецкий Г.М. Инновационная деятельность предприятий в Республике Казахстан / Вестник КАСУ / №4 2008, стр.28-34
4. Зайналабидов М.С. Инновационные ресурсы в деятельности предприятий малого и среднего бизнеса / Дисс.канд.экон. наук / Москва 2003, стр.152
5. Закон Республики Казахстан «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности» от 9 января 2012 года

Вышеуказанные особенности в целом характерны и для средних предприятий, однако, последние обладают большими возможностями в привлечении финансовых ресурсов, что расширяет их возможности в наращивании инновационного потенциала.

Специфика управления инновационной деятельностью субъектов МСБ предъявляет особые требования к разработке его эффективного механизма.

В основе такого механизма должно лежать научно-методическое обоснование принятия решений в области инноваций. В частности, учитывая ресурсные ограничения малых предприятий, с одной стороны, и потенциальные риски, с другой, необходим рациональный и взвешенный подход к выбору инноваций. Причем, принятие решения об инновационной деятельности должно учитывать не только оперативный характер формирования производственной программы предприятия, но и стратегические направления его деятельности.

Другой важнейшей составляющей эффективного управления инновационной деятельностью на малых и средних предприятиях должно стать создание действенного механизма мотивации работников, направленного на раскрытие их творческого потенциала и формирование у них инновационной культуры. На малых и средних предприятиях, испытывающих ограничения в кадровом потенциале, особо важным фактором повышения их инновационной активности является качество рабочей силы. Более высокое качество рабочей силы, характеризующееся более высоким уровнем образования, отражает креативную способность работников воспринимать и внедрять новые идеи. И, в конечном счете, качество рабочей силы определяет способность фирмы осуществлять собственные НИОКР или копировать новые продукты у других фирм.

Для казахстанских предприятий МСБ, большинство из которых отличается низким уровнем менеджмента и управленческой культуры, формирование оптимального механизма управления инновационной деятельностью позволит в определенной мере преодолеть ресурсные ограничения и повысить свои конкурентные преимущества.

6. Каренов Р.С. Теоретические основы и практические приложения инновационного менеджмента в контексте развития современных предприятий / Вестник КарГУ Серия «Экономика» / 2012 №2, стр.56-69
7. Коноплев С.П. Инновационный менеджмент: учебное пособие / ТК «Велби», Издательство «Перспектив» / Москва 2008, стр.128
8. Морозов Ю.П. Инновационный менеджмент: учебное пособие для вузов / ЮНИТИ-ДАНА / Москва 2000, стр.446
9. Мукашева С.Б. Управление инновационной деятельностью национальных компаний Республики Казахстан / Дисс. на соискание ученой степени доктора философии (PhD) / Алматы 2013, стр.184
10. Малое и среднее предпринимательство в Республике Казахстан / Статистический сборник / www.stat.gov.kz / Астана 2014, стр.94
11. Наука и инновационная деятельность Казахстана / Статистический сборник / www.stat.gov.kz / Астана 2014
12. Санто Б. Сила инновационного саморазвития / Инновации / 2004 №2, стр.5-15
13. Санто Б. Инновация и глобальный интеллектуализм / Инновации / 2006 №9, стр.32-44
14. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов. 6-е изд. / СПб.: Питер, 2011 / стр.448

Резюме:

Мақалада басқару объектісі ретінде «Шағын және орта кәсіпорындардағы инновациялық қызметке» талдау жүргізілген. Қазақстанда шағын және орта кәсіпкерліктің инновациялық белсенділіктің төменгі себептері айқындалған. Зерттеу нәтижесінде инновациялық қызметті басқарудың ерекшеліктері ашылады, шағын және орта кәсіпкерліктің субъектілерін есепке ала отырып, инновация саласына менеджменттің тиімділігі жүзеге асыру үшін.

Негізгі сөздер: шағын және орта кәсіпкерлік, инновациялық қызмет, инновациялық белсенділік, инновациялық қызметті басқару.

В статье дается анализ категории «инновационная деятельность малых и средних предприятий» как объекта управления. Выявляются причины низкой инновационной активности МСБ в Казахстане. В результате проведенного исследования раскрываются особенности управления инновационной деятельностью, которые необходимо учитывать субъектам МСБ для осуществления эффективного менеджмента в области инноваций.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, инновационная деятельность, инновационная активность, управление инновационной деятельностью.

The article provides an analysis of the category “innovation activity in small and medium business” as an object of management. The causes of low innovation activity of SMEs in Kazakhstan are revealed. In the result of this research the peculiarities of the management of innovation activity which the individuals of SMEs must take into account in order to effective management in the sphere of innovations.

Keywords: small and medium business, innovation activity, management of innovation activity.

Сведения об авторах:

Урузбаева Н.А. - д.э.н., профессор ЕНУ им. Л.Н. Гумилева (г.Астана)

Айбосынова Д.А. - докторант PhD ЕНУ им. Л.Н. Гумилева (г.Астана)

Особенности формирования и развития человеческого капитала в республике Казахстан

О. Лашкарева, Г. Кожахметова

Мировой экономический кризис, по мнению ученых, связан с мировыми процессами замещения технологических укладов. При формировании конкурентных преимуществ той или иной страны во главу угла в большей степени ставятся знания. Сравнительные преимущества стран все меньше и меньше определяются богатством природных ресурсов или дешевой рабочей силы. Будущее принадлежит странам, чьи народы наиболее продуктивно используют информацию, знания и инновационные технологии. Страны, принимающие программы стимулирования развития человеческого капитала, увеличения эффективности его воспроизводства, способствуют образованию новой волны экономического роста.

Согласно Индексу развития человеческого потенциала в пятерку наиболее благополучных стран вошли Норвегия, Австралия, Соединенные Штаты, Нидерланды и Германия. Из стран СНГ Беларусь занимает 50 место, Россия занимает 55 место в этом рейтинге, Казахстан - 69, в то время как в 1990 году мы занимали 54 место.

В состав критериев и показателей непосредственно социальных условий развития человеческого капитала входят, прежде всего, характеристики таких нормативов, как творческое долголетие, состояние здоровья, образованности, уровня культуры, наличие свободного времени и т.д.

Процессы воспроизводства ресурсов для труда состоят из фаз производства (формирования) ресурсов для труда, фазы их распределения и перераспределения и фазы использования. Фаза формирования человеческих ресурсов складывается из следующих частей:

- непрерывно происходящий процесс появления новых ресурсов для труда, складывающийся на основе рождения людей и достижения ими трудоспособного возраста;
- ежедневное восстановление работоспособности работников, для чего людям необходимо иметь питание, одежду, жилище, а также всю инфраструктуру современного существования человека: транспорт, связь, культуру, отдых и т.п.;
- получение людьми образования, приобретение специальности и определенной трудовой квалификации.

Воспроизводство человеческого капитала, являясь экономической категорией, выражает совокупность социально-экономических отношений по поводу формирования, сохранения, развития и совершенствования человеческого капитала, то есть знаний, умений, навыков, способностей человека к труду, а также его физического

состояния, интеллектуальных и творческих способностей. Начавшееся в детстве и школьные годы формирование, если можно так назвать «первоначального» человеческого капитала, продолжает накапливаться в период обучения в учебных заведениях, работы, с приобретением жизненного опыта. В течение жизни человеческий капитал может, как совершенствоваться, так и ухудшаться. На это влияют такие факторы, как: здоровье, семья, финансы, институциональная среда, окружающая среда и другие. Формирование и развитие человеческого капитала обеспечивается посредством получения людьми образования, приобретения специальности и определенной трудовой квалификации.

Демографический потенциал должен стать новой возможностью нового экономического подъема страны. Анализ показывает положительные тенденции развития человеческого потенциала в стране.

Экономически активное население Казахстана растет в среднем за последние пять лет на 1,3% и составило 9041,3 тыс. человек. Из них, имеют высшее образование 30%, незаконченное высшее 3,7%, среднее профессиональное 32,4%, среднее общее около 25% населения [1]. В этих же пределах находятся показатели занятости населения по уровню образования.

Несмотря на позитивные изменения, национальный рынок труда до сих пор не сбалансирован. Как видно, треть занятого населения не имеют профессионального образования.

Доля женщин с высшим образованием - 55%, мужчин - 45% за счет того что доля мужчин со средним образованием больше - 30%, женщин - 22%. В стране преобладают гуманитарные вузы, традиционно девушки стремятся получить высшее образование. Юноши, не поступившие в вуз в первый год и ушедшие служить в армию, получив навыки рабочих специальностей, как правило, повторно не поступают. В то время как спросом пользуются именно работники с техническим образованием.

Уровень занятости специалистов со средним профессиональным образованием по отношению к населению в возрасте 15 лет и старше составлял последние пять лет около 77%, в то время как уровень занятости лиц с высшим образованием составляет 84%, с незаконченным высшим образованием в пределах 41-44%. Люди в возрасте 20-24 года, имеющие высшее образование среди занятого населения составляют - 24,4%, в возрасте 25-29 лет - 42,7%, в возрасте 34-39 лет - 30,9%, в возрасте 40-44 лет - 28,3 %, в возрасте 45-49 лет

- 28,3%, в возрасте 50-54 лет - 25,4%, в возрасте 55-59 лет - 25,2%, в возрасте 60-64 лет - 22% [1]. Среди старшего поколения доля занятых лиц с высшим образованием в пределах четверти всего занятого населения, что объясняется:

- равномерностью распределения форм образования;

- отдельные профессии и специальности высшего образования на современном рынке труда перестали быть востребованы.

Среди лиц 25-39 лет с высшим образованием высокая занятость объясняется тем, что в 90-х годах высшее образование стало доступнее за счет обучения на платной основе и большое количество частных вузов позволило получить высшее образование с одновременным уменьшением числа лиц, получивших среднее профессиональное образование. На годы обучения населения этого возраста приходится закрытие профтехучилищ, лицеев, техникумов и др. Высокая занятость этой группы населения еще не говорит, что они работают по специальности. Не секрет, что много женщин предпринимателей пришли в бизнес из школ, медицинских учреждений во время переходной экономики. В тоже время нужно отметить, что эта группа лиц 30-39 лет, это первое поколение выпускников, получивших высшее образование по современным специальностям, получивших образование за рубежом и представляющих сегодня топ-менеджмент Казахстана. Среди лиц в возрасте 40-64 года со средним профессиональным образованием занятость в среднем составляет 36-38 %. В большинстве это лица, имеющие большой стаж работы, опыт и с выходом на пенсию их будет некому заменить.

Происходит обострение ситуации на рынке труда молодежи, не имеющей профессии и опыта работы, неконкурентоспособной. Молодежь (16-29 лет), имеющая среднее профессиональное образование, составляет среди всего занятого населения 7,9%, в то время как с высшим образованием - 9,8%.

Уровень экономической активности молодежи в возрасте 15-28 лет составляет 60,4%, уровень занятости 94,5%, уровень безработица 5,5% в 2013 году. При этом занятость молодежи 15-29 лет со средним образованием составляет 28%, с начальным профессиональным образованием - 27%, со средним профессиональным образованием - 23%, с высшим образованием - 32% [1].

Ежегодно рынок труда пополняется молодежью из числа выпускников общеобразовательных школ без профессиональной подготовки. До сих пор не обеспечен равный доступ населения к получению первой технической профессии. Системой ТипО на сегодня охвачено лишь 17% (562 тыс. человек) молодежи типичного возраста (по госзаказу - 244,4 тыс. человек) [2]. Около 600 тыс. молодых людей от 14 до 24 лет не имеют профессии. Из них 94 тыс. человек нигде не работают. Демографический рост, увеличение численности детей и молодежи,

увеличивая количественно человеческий капитал, одновременно увеличивает нагрузку на систему профессионального образования.

Лица с высшим образованием в основном работают по найму - 84% от всех занятых с высшим образованием, со средним профессиональным - 72%.

Среди занятого населения 1/3 самостоятельно занятые работники, около 70% наемные работники, в этих же пределах находится распределение по возрастным группам. Анализ показывает, что доля самозанятого населения увеличивается со снижением уровня образования. Так, среди лиц со средним общим, основным общим и начальным общим, их доля составляет 50% и более. Около 56% населения заняты в сфере услуг, 24% в сельском хозяйстве.

Самозанятое население, как правило, находит применение своему труду в этих сферах. Так на фермах или земельных участках работают 7 %, в подсобном хозяйстве, личном подворье - 10%, на открытом рынке или лотке - 5% населения. На дому у себя и на дому у клиента или работодателя - 5%, на строительной площадке и транспорте - 3,7%. Надо отметить, доходы самозанятого населения находятся на низком уровне, в подавляющем большинстве самозанятые не охвачены системой социальной защиты и поддержки.

В прежние годы, отмечалась проблема отсутствия данных о спросе и вакансиях рабочих мест. Соответственно обучение велось не столько в соответствии с реальными нуждами, сколько с традициями и сложившейся практикой учебных заведений. Это подтверждает и качественный состав безработных. Так, из подготовленных по дневной форме обучения трудоустроивались лишь более половины специалистов.

Сегодня ежегодно выходят на рынок 300 тыс. выпускников (в 2013 году - 309 тыс., из них 103 тыс. по государственному заказу). Около 80% выпускников вузов и 67% колледжа трудоустраиваются по профессии [2].

На данный момент уже в течение нескольких лет проводится обследование предприятий на предмет определения вакантных рабочих мест и потребности в кадрах на крупных и средних предприятиях.

Парадокс, при наличии вакантных мест на предприятиях промышленности, аграрного сектора имеется большая часть незанятого трудоспособного населения. Так, по результатам проведенного наблюдения «О вакантных рабочих местах и потребности в кадрах на крупных и средних предприятиях Республики Казахстан в 2015 году» [1] списочная численность работников в обследованных предприятиях на 1 января 2015 года составила 2925,3 тыс. человек, число вакантных рабочих мест - 22341 единицы. Большинство вакансий отмечено по профессиональной группе занятий «специалисты высшего уровня квалификации» - 5207 единиц, их доля составила 23,3% от общего количества вакантных рабочих мест.

Свободные рабочие места по профессиональной группе «квалифицированные рабочие крупных и мелких промышленных предприятий, художественных промыслов, строительства, транспорта, связи, геологии и разведки недр» составили 4022 единицы, «специалисты среднего уровня квалификации» - 3083 единицы, «неквалифицированные рабочие» - 2718 единиц. В течение текущего года наиболее востребованы квалифицированные рабочие крупных и мелких промышленных предприятий, художественных промыслов, строительства, транспорта, связи, геологии и разведки недр, их дефицит составил - 5910 человек, неквалифицированные рабочие - 4488 человек и специалисты высшего уровня квалификации - 4467 человек. Наибольшую потребность в этой группе испытывают предприятия и организации промышленности (3183 человека) и строительства (2070 человек).

Специалисты высшего уровня квалификации наиболее востребованы в организациях сферы здравоохранения и социальных услуг (1432 человека), промышленности (847 человек), образования (758 человек).

В разрезе видов экономической деятельности наибольшее число вакантных рабочих мест сложилось в промышленности - 6210 единиц и в сфере здравоохранения и социальных услуг - 3279 единиц, наименьшее - в операциях с недвижимым имуществом - 302 единицы.

Один из острых примеров - сельское хозяйство, где при подготовке 11 тыс. специалистов в прошлом году, снижение занятости составило почти 53 тыс.

На предприятиях и организациях с частной формой собственности ожидаемая потребность в работниках на 2015 год составила 16498 человек: в промышленности - 5988 человек, в строительстве - 3177 человек, в сфере оптовой и розничной торговли; ремонта автомобилей и мотоциклов - 1725 человек. Как видно, негосударственные предприятия и учреждения являются основными потребителями квалифицированных кадров и при этом на подготовку выпускников не затрачивают никаких средств и неохотно принимают на производственную практику, не участвуют в обновлении материально-технической базы и при этом хотят принимать на работу высококвалифицированные кадры [1].

Согласно исследованию «Спрос на навыки, рабочую силу в Казахстане», проведенному Всемирным банком в 2008 году, 63% работодателей заявили, что недостаточный уровень образования и профессиональных навыков работников представляют собой препятствие на пути развития бизнеса.

В последние годы на предприятиях частной формы собственности и совместных предприятиях изменились внутренние структуры и методы работы, поэтому сегодня нужны работники рабочих специальностей со знанием компьютерных технологий, более высокой квалификации, умеющие принимать решения. Система обучения должна

вооружать людей способностью адаптироваться к новым требованиям производства, осваивать новые знания и навыки на постоянной основе, повышая свою компетентность.

В настоящее время наиболее проблемной является система начального и среднего профессионального образования Республики Казахстан, которую представляют 790 учебных заведений, с общим контингентом обучающихся 561,2 тыс. человек. Анализ инфраструктуры технического и профессионального образования показывает увеличение сети учебных заведений, осуществляющих техническое и профессиональное образование, но в 2013 году их число снизилось ниже уровня 2010/2011 (максимальный показатель - 804) года на 14. Увеличение идет за счет открытия негосударственных учебных заведений. Однако численность учащихся из года в году уменьшается, в 2013 году почти на 40 тыс. человек. Средств местных бюджетов не хватает, только треть мастерских в настоящее время оснащена современным оборудованием. Недостаточная доступность технического и профессионального образования для сельской молодежи связана с нехваткой общежитий и отсутствие нормативно-правовой базы по привлечению работодателей к подготовке и стажировке кадров. Местные бюджеты не могут сегодня обеспечить должное нормативное финансирование образовательных организаций. Особенно в тяжелом положении находятся сельские профтехшколы.

Только за последние три года бюджетные средства на техническое и профессиональное образование увеличены почти в 2 раза (2010 - 52,9 млрд. тенге; 2013 - 91 млрд. тенге). В 6 раз увеличены средства на оснащение мастерских в колледжах (2010 - 896 млн. тенге, 2013 - 5,5 млрд. тенге). В целях обновления содержания ТипО на основе профессиональных стандартов в прошлом году были разработаны 80 типовых учебных планов и программ. В целях повышения качества подготовки кадров в 2013 году 225 мастерских и лабораторий учебных заведений ТипО оснащены современным оборудованием на 3,3 млрд. тенге. В пилотном режиме созданы независимые центры подтверждения квалификации на базе трех объединений работодателей нефтегазовой, горнодобывающей, туристской отраслей. Обучение в колледжах и лицеях Казахстана ведется по 183 специальностям и 463 квалификациям [2].

Внутри республики сложились системные региональные дисбалансы трудовых ресурсов. При значительном избытке трудовых ресурсов в южных областях, наблюдается острый недостаток человеческих ресурсов на севере и востоке. По данным проведенного наблюдения «О вакантных рабочих местах и потребности в кадрах на крупных и средних предприятиях Республики Казахстан в 2015 году» наименьшее число вакансий отмечается именно в южных регионах страны: в Кызылординской - 204 единицы, Жамбылской - 335

единиц, Актюбинской - 379 единиц; менее острый дефицит потребности в работниках в Восточно-Казахстанской области (135 человек), Акмолинской (141 человек), Кызылординской (168 человек) и Актюбинской областях (222 человека).

В то время наибольшая ожидаемая потребность в работниках по регионам отмечена в г.Алматы и составила 5185 человек, г.Астане - 5059 человек, Костанайской области - 3569 человек, Алматинской области - 3042 человека. Наибольшая потребность в кадрах по г.Алматы - в оптовой и розничной торговле; ремонте автомобилей и мотоциклов (1756 человек); по г.Астане - в здравоохранении и социальных услугах (1298 человек); по Костанайской - в промышленности (2399 человек), по Алматинской области - в сельском, лесном и рыбном хозяйстве (1698 человек).

В разрезе регионов наибольшее число вакантных рабочих мест на 1 января 2015 года сложилось на крупных и средних предприятиях следующих регионов: г.Алматы - 4872 единицы, г.Астана - 3804 единицы, Карагандинская область - 1973 единицы. В г.Алматы большинство вакансий сложилось в сфере промышленности (1031 единица), а также оптовой и розничной торговли ремонта автомобилей и мотоциклов (979 единиц), в г.Астане - в сфере здравоохранения и социальных услуг (1066 единиц), в Карагандинской области - в сфере транспорта и складирования (893 единицы) [1].

Проблема вакантных мест и дефицита рабочих мест усиливается дисбалансом охвата профессиональным и техническим образованием. На юге страны имеется дефицит около 7 тыс. мест, в то время как в колледжах северных и восточных регионов профицит составляет 4 тыс. мест.

В этой связи были предприняты меры перераспределения обучающейся молодежи южных областей в трудодефицитные регионы севера и востока.

Считается, что для экономики развитой страны нормальным соотношением по количеству подготовленных специалистов с высшим, средне - специальным и начальным профессиональным образованием является соотношение 1:1:5. В Казахстане это соотношение 6:2:1.

На это имеется несколько причин, во-первых, недостаточная производственная база с устаревшей технологией, во-вторых, нехватка высококвалифицированных инженерно-педагогических кадров, и как следствие, низкое качество получаемого образования, в-третьих - непрестижность рабочей профессии.

В рамках решения проблемы планируется в ближайшие три года укрепление материально-технической базы учреждений профессионального и технического образования на сумму 13,4 млрд. тенге: из республиканского бюджета на эти цели будет выделено 9,7 млрд. тенге, из местного бюджета 3,7 млрд. тенге. Необходимо внедрить механизм, предусматривающий контрактные формы подготовки специалистов с обязательным

распределением на работу. При внедрении такого механизма решаются две проблемы: материально-техническое обеспечение учебных заведений за счет предприятий, на которые потом будут распределяться специалисты.

В рамках Государственной программы развития образования Республики Казахстан на 2011-2020 годы был определен переход на новое качество образования на всех уровнях подготовки. Были определены меры по повышению квалификации педагогических кадров: создание Центров педагогического мастерства при Назарбаев Интеллектуальных школах, а также создание Национального центра повышения квалификации педагогов; последовательное повышение уровня оплаты труда и статуса педагогов; создание стимулов и условий для профессионального роста.

В то же время необходимо подчеркнуть, что качество образования не должно быть проблемой только учебных заведений. Необходимо партнерство с работодателями в сфере финансирования, создания материально-технической базы, базы практик. Сегодня образование критикуют за устаревшие, теоретические знания, но изучение компетенций, которыми должен владеть претендент на работу (объявления работодателей) не дает четкой картины. Работодатели должны четко определить, что работник должен уметь делать и какими новыми знаниями, умениями и навыками он должен обладать, чтобы обеспечить эффективную работу на своем рабочем месте. И в составе попечительских советов учебных заведений вносит предложения в учебные планы. Многие навыки и умения, закрепляются в процессе прохождения производственных практик. Мы же часто сталкиваемся с тем, что многие предприятия и организации не предоставляют рабочие места для прохождения производственной практики. Многие предприятия не заинтересованы в подготовке собственных трудовых ресурсов, не содействуют укреплению и обновлению материально-технической базы учебных заведений. В стране пока не создана целостная система стимулирования работодателей в подготовке специалистов и их участия в укреплении учебной и материально-технической базы учебных заведений.

Социальное партнерство в Республике Казахстан развивается слабо. Работодатели должны стать главными действующими лицами в подготовке рабочих и специалистов, в свою очередь осуществление успешного взаимодействия с социальными партнерами позволит решать вопросы трудоустройства выпускников, обеспечивать контроль за качеством их подготовки, прогнозировать потребность в специалистах тех или иных профессий, совершенствовать содержание профессиональных программ в соответствии с требованиями современного производства.

Необходимо усилить профориентационную работу в средствах массовой информации. Молодежь считает технические специальности низкооплачиваемыми, не привлекательными с

точки зрения условий труда, однако это далеко не так. В рамках ГПИИР построены современные предприятия, модернизированы уже существующие. Показательным является пример телеканала «Евразия», который передает информацию о вакансиях по регионам.

В рамках ГПИИР на рынке труда не хватает таких профессий как механик, слесарь, сварщик, водитель грузового и специализированного транспорта, оператор оборудования, электромонтажники и др. Престижность этих специальностей заключается в том, что они востребованы на рынке труда и имеют высокую заработную плату. Для повышения спроса на технические специальности необходимо внедрять принципы корпоративной социальной ответственности работодателей: обеспечение безопасности труда, выплата заработной платы в соответствии с законодательством, инвестирование в развитие человеческого потенциала, совместное финансирование в сфере технического и профессионального образования, создание учебных центров при крупных предприятиях.

В качестве, одной из лучших моделей социального партнерства для повышения качества образования была принята дуальная система обучения.

В принципе в советское время система профессионально-технического образования обучала по схожей системе. Теоретическое образование подкреплялось практическими навыками, получаемыми в лабораториях и на предприятиях, для которых в целом и готовились кадры. Закрытие предприятий привело к утрате финансирования учебных заведений, к устареванию материально-технической базы. Однако только 176 колледжей внедряют отдельные элементы дуальной системы по 83 специальностям, с охватом 44 тыс. обучающихся [2].

Одним из ключевых направлений является дальнейшее развитие холдинга «Кәсіпқор». В 2013 году в Республике Казахстан введены в эксплуатацию три новых колледжа на 1480 мест (Государственный колледж пассажирского транспорта и технологий в Алматы, колледж в Каракиянском районе, Мангистауской области и в селе Шаян Южно-Казахстанской области). В образовательной системе страны будут запущены колледжи мирового уровня. В сентябре 2015 года начнется обучение в Алматы и Астане. Общая проектная мощность колледжей составит более 3000 человек, полная сдача объектов планируется в 2017 году [2].

По рекомендациям прошлых лет в системе была создана принципиально новая система управления - Национальный совет, 16 региональных и 14 отраслевых советов, запущен совместный с Всемирным банком проект «Модернизация технического и профессионального образования», сумма финансирования которого составляет 33,2 млн. долларов США [2].

Для решения проблем подготовки кадров увеличиваются бюджетные средства, направленные

на образование, так в 2014 году выделено 1497 млрд. тенге. Однако, это составляет лишь 3,8% к ВВП при рекомендуемых ЮНЕСКО 5-7%. При этом доля государственных затрат на профессиональное образование остается стабильно низкой в пределах 0,5-0,8% от ВВП.

В этих условиях необходимо создать модель финансирования профессионального образования и обучения всех уровней, которая позволила бы обеспечить многоканальное финансирование профтехшкол, колледжей и вузов за счет средств республиканского, местного бюджета, средств работодателей всех форм собственности, государственного фонда содействия занятости, спонсорство, меценатство, средства частных лиц и др.

Однако, на наш взгляд указанное выше соотношение 1:1:5 несколько устарело для индустриально-инновационной экономики, строящейся на применении новых технологий, нужен персонал скорее с высшим техническим образованием, чем средним профессиональным. Учитывая, что в сфере высшего образования происходит внедрение новой классификации вузов, а именно создание исследовательских университетов, соответствующих общемировой тенденции объединения образовательного и научного процессов; создание «инновационно-ориентированных вузов», которые на конкурсной основе смогут получать целевую государственную поддержку; создание при государственных вузах инновационных предприятий. Возникает вопрос, либо мы развиваем профессиональное образование до уровня, соответствующего современным мировым требованиям, либо высшее образование должно обеспечивать практические технические навыки, вводить так называемый «прикладной» бакалавриат. Дальнейшее обучение выпускников этих программ может проходить в профильной магистратуре и докторантуре.

Развитие человеческого капитала предполагает не только получение образования, но и его дальнейшее развитие посредством повышения квалификации, переподготовки, социальной мобильности.

По результатам подготовки кадров для ГПИИР 2010-2014: обучено в 4 раза больше проектной потребности, нанято на работу в 2 раза меньше проектной потребности. Для кадрового обеспечения ГПИИР на 2010-2014 годы госзаказ на подготовку кадров ТипО увеличен с 36% до 43%. Госзаказом охвачены 100% технических колледжей. В результате подготовки кадров с учетом проектной потребности ГПИИР - 92 тыс., фактически были приняты на работу лишь 52 тыс. работников, 320 тыс. выпускников остались невостребованными. Сегодня из 117849 предприятий только 0,03% имеют учебные центры. Это очень тревожные цифры и они свидетельствуют о низкой технологичности производства или неправильной аттестации работодателями рабочих мест [2].

В тоже время ожидается, что совокупный прирост спроса на рабочую силу к 2018 году составит около 700 тыс. человек, в то время как прирост экономически активного населения будет около 400 тыс. человек. В рамках ожидаемого прогноза был увеличен возраст выхода на пенсию женщин Казахстана.

Казахстан создал на базе бывшего начального и среднего профессионального образования систему технического и профессионального образования, что позволило придать подготовке кадров техническую направленность и присваивать несколько уровней квалификации.

Таким образом, в развитии человеческого капитала наблюдаются положительные тенденции: увеличение экономически активного населения, трудоустройство выпускников увеличивается, проводятся меры, направленные на создание рабочих мест, изучение вакансий и дефицита рабочей силы, модернизация образования и др.

Проводимые реформы и модернизация образования должны быть продолжены в рамках повышения качества человеческого капитала и обеспечению потребностей экономики страны в высококвалифицированных специалистах по следующим направлениям:

- совершенствование законодательно-правовой базы для привлечения средств работодателей в про-

фессиональное образование, подготовку и повышение квалификации рабочих и инженерных кадров и специалистов;

- приведение структуры подготовки кадров в соответствии с международными квалификационными требованиями;

- активизация заключения договоров с предприятиями в рамках дуального обучения;

- создание системы переподготовки и повышения квалификации для инженерно-педагогических работников организаций профессионального образования всех уровней;

- совершенствование научно-обоснованной методик определения потребности отраслей экономики в рабочих и специалистах с учетом развития приоритетности отраслей экономики и территорий;

- строительство, ремонт материально-технической базы, общежитий для обучающихся;

- ускорение сроков разработки учебных программ новых специальностей и их внедрение;

- разработка образовательных программ прикладного бакалавриата, и продолжающих программ магистратуры, докторантуры;

- проведение систематических исследований по проблемам прогнозирования рынка труда и своевременное информирование заинтересованных сторон.

Литература:

1. Официальные статистические данные Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан / Интернет-ресурс: <http://www.stat.gov.kz>
2. Выступление Министра образования и науки Республики Казахстан Саринжипова А.Б. на парламентских слушаниях 16 мая 2014 года / Интернет-ресурс: <http://www.edu.gov.kz>

Резюме:

Мақалада еліміздегі адам капитал қалыптасуына талдау берілген. Білім беру деңгейі, жыныстық құрамы тұрғысынан жұмыспен қамту үрдістер талданған. Еңбек нарығында тепе-теңсіздік себептер зерттелген. Адами капитал дамыту мен қалыптастыру сапасын жоғарлату бағыттары анықталған.

Негізгі сөздер: адам капиталы, білім сапасы, ұлттық еңбек нарығы, экономикалық тұрғыдан белсенді халық, әлеуметтік әріптестік.

В статье дан анализ формирования человеческого капитала в стране. Проанализированы тенденции занятости населения, по половозрастному составу, по уровню образования. Изучены причины дисбаланса на рынке труда. Определены направления повышения качества формирования и развития человеческого капитала.

Ключевые слова: человеческий капитал, качество образования, национальный рынок труда, экономически активное население, социальное партнерство.

The article presents the analysis of human capital formation in the country. The article analyses tendencies of population employment: according to age and gender composition and education level. The article also investigates the reasons of imbalance in labor market. The article defines the ways of improving the quality of human capital formation and development.

Keywords: human capital, the quality of education, national labor market, economically active population, social partnership.

Сведения об авторах:

Лашкарева О.В. - к.э.н., и.о. профессора, заведующая кафедрой «Экономическая теория» ЕНУ им. Л.Н.Гумилева (г.Астана)

Кожаметова Г.А. - к.э.н., доцент кафедры «Экономика» ЕНУ им. Л.Н.Гумилева (г.Астана)

Формирование заработной платы: гендерный аспект

Н. Емелина, Н. Козлова

В последние годы тема гендерной дифференциации зарплаток на казахстанском рынке труда приобретает все большую значимость. Это связано с тем, что в современном обществе основная часть экономически активного населения является наемными работниками, для которых трудовой доход наряду с возможностью трудоустройства во многом определяют их качество и уровень жизни. По данным официальной статистики и научных исследований в большинстве стран мира существуют различия в средних уровнях зарплаток между мужчинами и женщинами, состоящие в том, что мужчины зарабатывают больше [1]. Являются ли

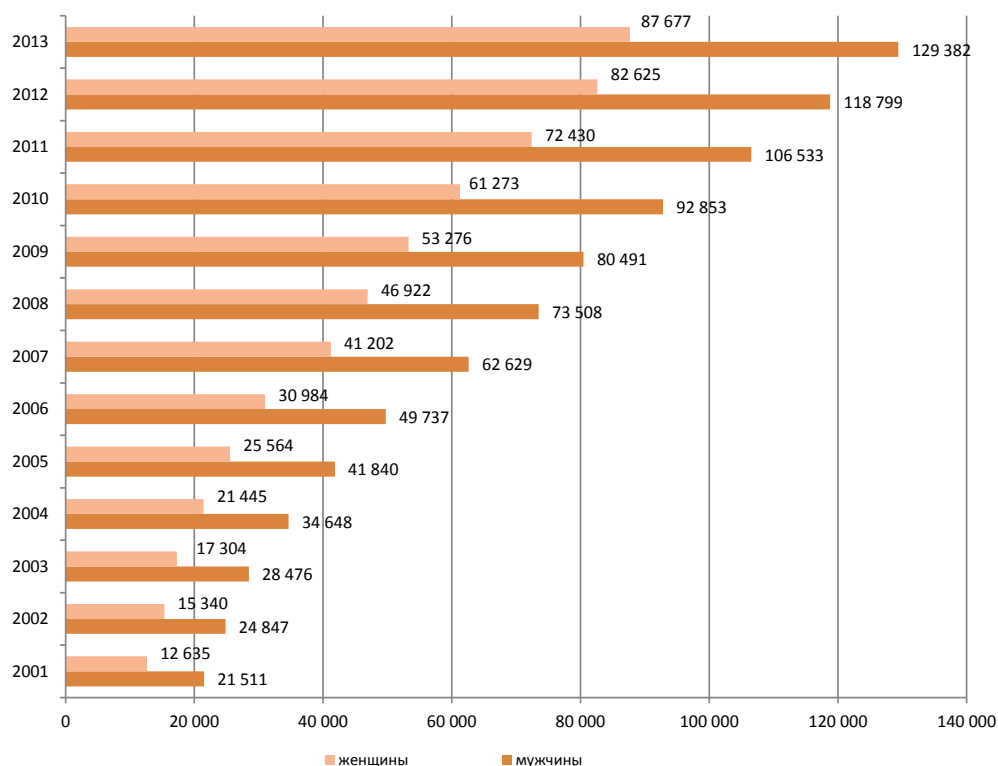
наблюдаемые различия результатом дискриминации женщин на рынке труда или это результат выбора женщинами определенной ниши в занятости? Дискриминация в любой её форме представляет собой проявление социальной несправедливости и требует её искоренения, поэтому исследования и обоснования наличия и интенсивности проявления этого феномена требуют всестороннего изучения.

Динамика среднемесячной номинальной заработной платы мужчин и женщин в Республике Казахстан за 2001-2013 годы представлена на следующей диаграмме:

Рисунок 1

Среднемесячная номинальная заработная плата в Республике Казахстан

тенге



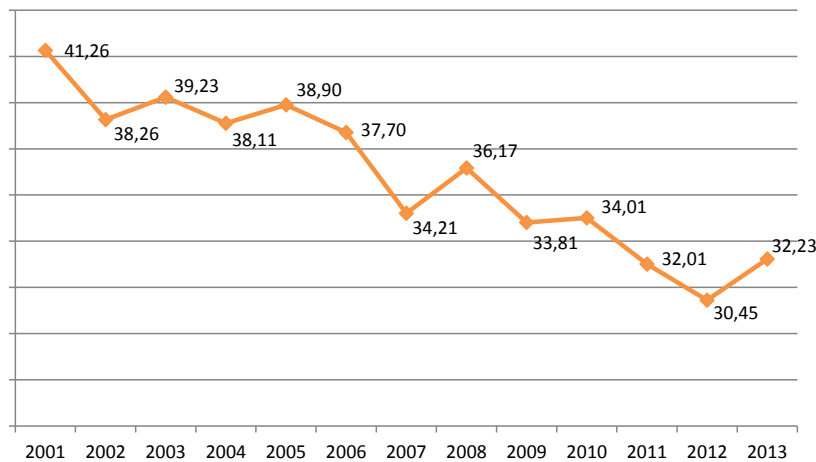
Примечание: Составлено авторами по данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан.

Динамика гендерного разрыва в заработной плате за аналогичный период представлена на следующей диаграмме:

Рисунок 2

Гендерный разрыв в заработной плате в Республике Казахстан

в процентах



Примечание: Составлено авторами по данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстана.

В данном случае гендерный разрыв определяется как доля разности между заработными платами от заработной платы мужчин.

Следует отметить, что данный разрыв уменьшился: в 2013 году он составил 32,23% по сравнению с 41,26% в 2001 году.

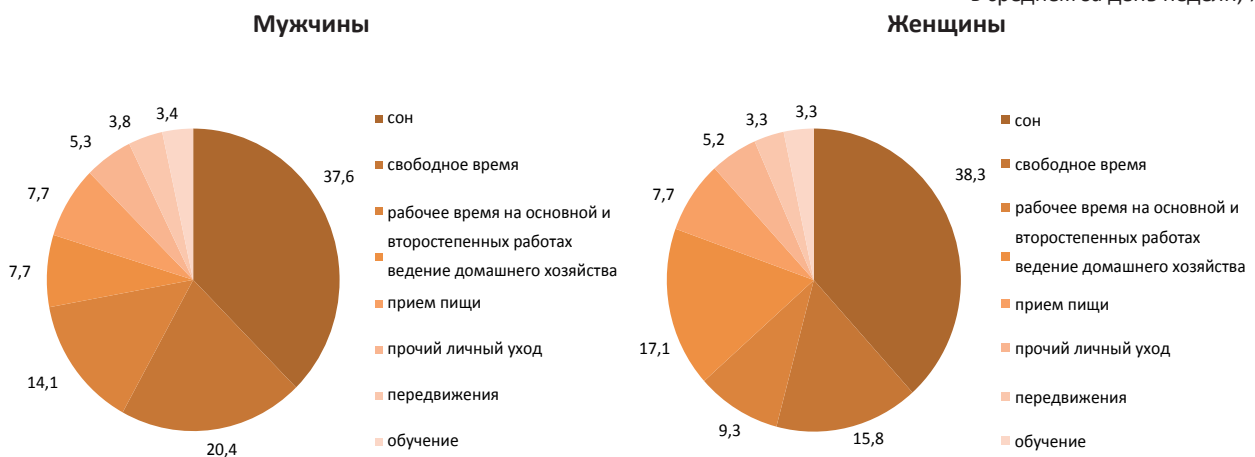
Существует ряд причин влияющих на разрыв

в оплате труда между мужчинами и женщинами. В частности в Казахстане средняя продолжительность рабочей недели у женщин ниже, чем у работников мужчин, и при этом женщины тратят в среднем гораздо больше времени на такие вещи, как приготовление пищи и уход за детьми, чем мужчины.

Рисунок 3

Распределение суточного фонда времени населения Республики Казахстан по полу в 2013 году

в среднем за день недели, %



Примечание: Составлено авторами по данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстана.

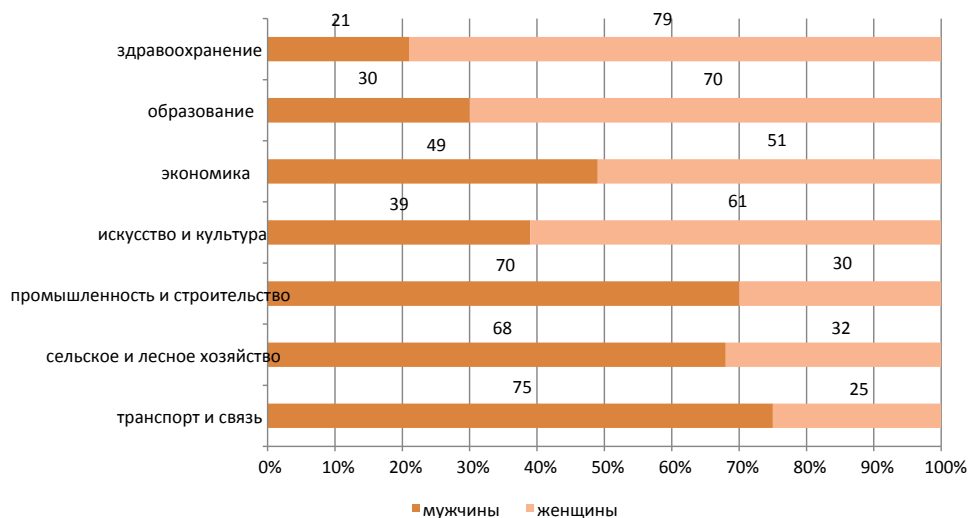
Другой важной характеристикой положения женщин на казахстанском рынке труда, является отраслевая и профессиональная гендерная асимметрия занятости. В Казахстане, как и во многих других странах, между отраслевой и профессиональной гендерной структурой занятости и выбором уровня и направления образования мужчин и женщин

имеется как прямая, так и обратная связь. По данным 2013 года, на всех уровнях профессионального образования (высшее и среднее) у мужчин доминировал выбор технических специальностей, тогда как у женщин была велика доля «педагогов», «экономистов» и «медиков».

Рисунок 4

Доля учащихся в организациях технического и профессионального образования по отраслевой специализации учебных заведений, на начало 2013-2014 учебного года

в процентах

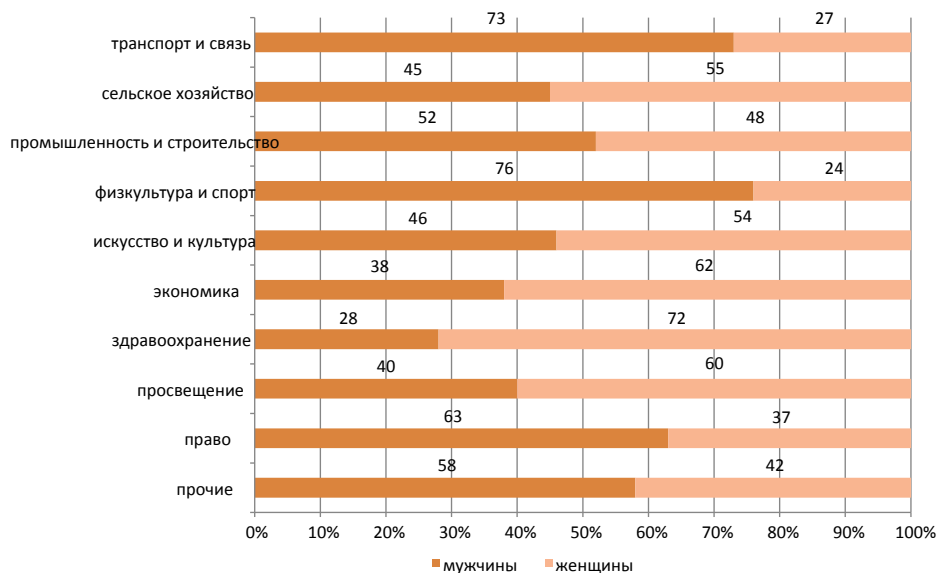


Примечание: Составлено авторами по данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстана.

Рисунок 5

Доля студентов высших учебных заведений по отраслевой специализации учебных заведений, на начало 2013-2014 учебного года

в процентах



Примечание: Составлено авторами по данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстана.

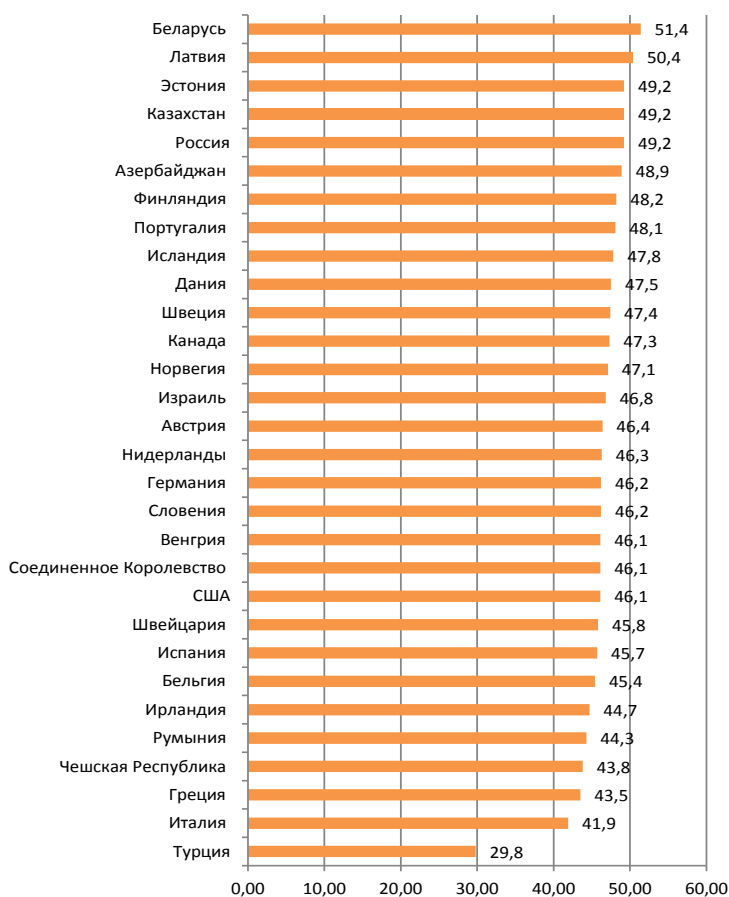
Вместе с тем гендерное неравенство на рынке труда в Казахстане имеет некоторые отличительные особенности, которые остались в наследство

от социалистической экономики. Во-первых, в Казахстане наблюдается высокий, уровень женской занятости.

Рисунок 6

Доля женщин в рабочей силе в 2013 году

в процентах



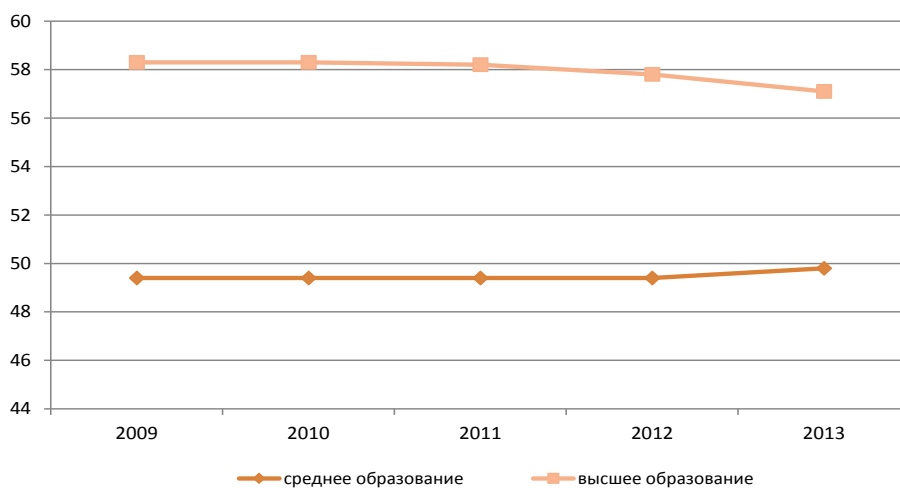
Примечание: Составлено авторами на основе данных Европейской экономической комиссии ООН, электронный ресурс <http://w3.unepce.org>.

Во-вторых, уровень образования женщин не существует равный доступ к образованию для ниже среднего уровня образования мужчин, и мужчин и женщин. не возникает сомнений в том, что в Казахстане

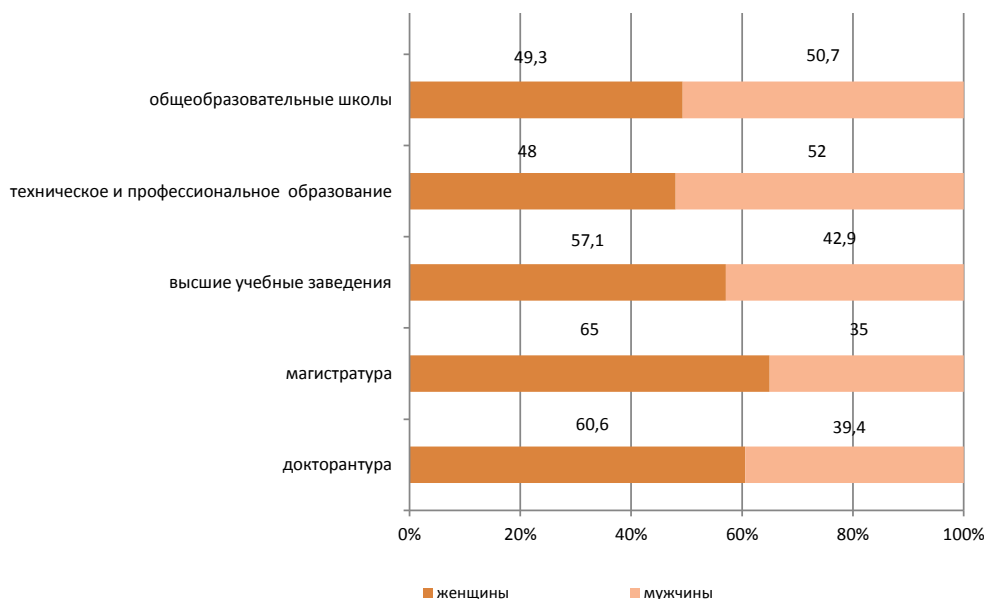
Рисунок 7

Динамика доли женщин от общего числа учащихся

в процентах



Доля обучавшихся по видам образовательных организаций, на начало 2013-2014 учебного года



Примечание: Составлено авторами по данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстана.

В соответствии с теорией человеческого капитала, определяющей факторы заработной платы, чем выше инвестиции в человеческий капитал (образование, квалификация и т.п.), тем выше уровень заработной платы. Одним из возможных объяснений низкой заработной платы женщин является меньший в среднем уровень человеческого капитала, что подтверждается данными официальной статистики по многим странам. Однако в Казахстане по данным официальной статистики уровень образования женщин выше, чем у мужчин.

С точки зрения теории производительности при одинаковом уровне человеческого капитала, женщина менее производительна вследствие дополнительного груза семейных обязанностей, что уменьшает её усилия на работе и снижает производительность и соответственно заработную плату. Г. Беккер показал, что семейные обязанности ограничивают доступ женщин к таким рабочим местам, которые предполагают командировки, регулярные переработки, ненормируемый график работы, что, конечно, сдерживает рост их заработной платы. Обосновывая более низкую производительность женщин, он аргументировал это тем, что при равных запасах энергии мужчин и женщин, первоочередная обязанность женщины - уход за детьми, а на оплачиваемую работу у нее остается, соответственно, меньше энергии, чем у мужчины. То есть, при одинаковых часах работы и одинаковом уровне человеческого капитала, женщины в среднем будут зарабатывать меньше, чем мужчины. Женщины могут экономить энергию путем поиска работы, которая требует меньшей

интенсивности и более совместима с потребностями домохозяйства, но менее оплачиваема [2].

Поскольку женщины в среднем склонны к выбору работы с более гибким графиком и меньшей интенсивностью, которую легче совмещать с домашними заботами, то в соответствии с теорией компенсационных различий плата за эти удобства - более низкие заработки и меньшие возможности профессионального роста.

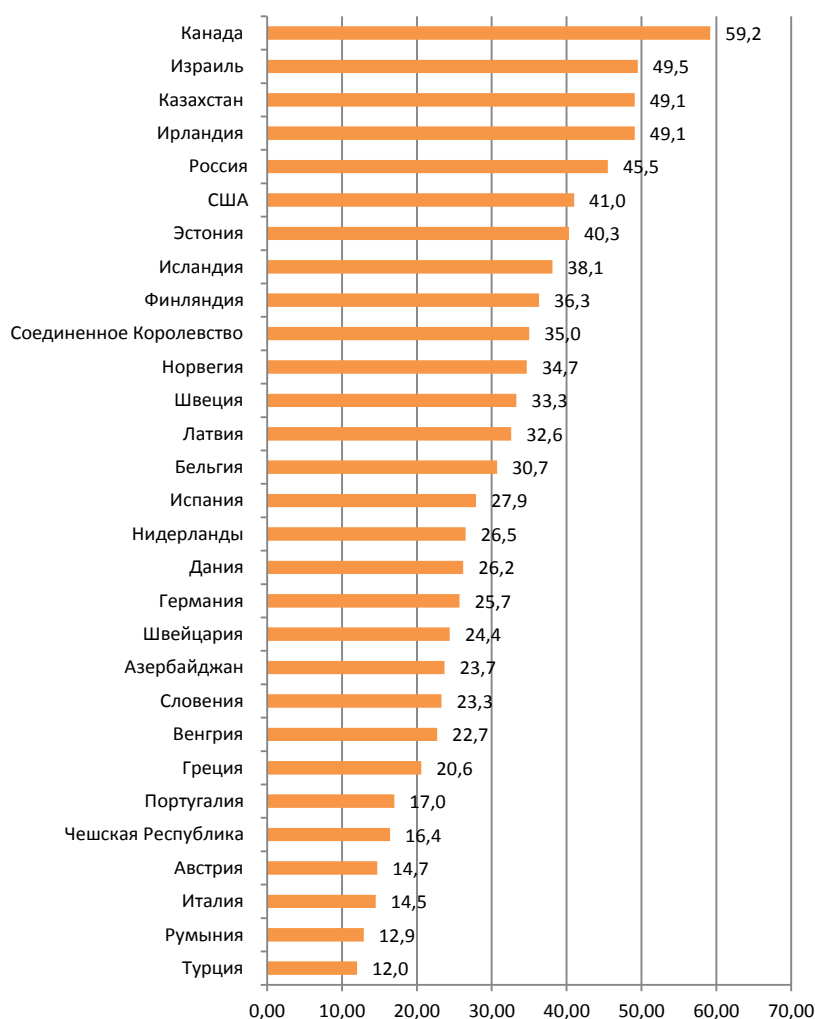
Зачастую работодатель недоплачивает женщине не потому, что она имеет более низкий уровень человеческого капитала, меньшую производительность, а потому, что она женщина и мать.

На рынке труда различают такие источники дискриминации как статистическое и личное предубеждения. Согласно модели статистического предубеждения работодателю сложно получить истинную информацию о производительности работника, поэтому он полагается на другие характеристики, которые проще определить: такие как, образование, стаж, которые коррелируют с производительностью. Используя факт материнства как инструмент отбора, работодатель будет платить матери меньше независимо от реального уровня ее производительности, основываясь лишь на том, что средний уровень производительности в этой группе - ниже.

Дискриминация по личному предубеждению сходна с прямой дискриминацией. Она основана на том, что независимо от производительности женщины работодатель не хочет ее брать на работу или платит меньше только потому, что она женщина.

Доля женщин с высшим образованием в 2013 году

в процентах



Примечание: Составлено авторами на основе данных Европейской экономической комиссии ООН, электронный ресурс <http://w3.unepce.org>.

Теория дискриминации объясняет различия заработных плат мужчин и женщин, с одной стороны, различиями в средних уровнях их характеристик по признаку производительности, т.е. такими измеряемыми факторами, как образование, возраст, профессия, опыт работы, количество часов работы, размер фирмы, регион, отрасль экономики и т.д. С другой стороны, существуют и «необъяснимые» факторы, которые не могут быть непосредственно увидены и измерены и являются следствием дифференциации работников по гендеру [3].

Дальнейший гендерный анализ различия заработной платы будет основан на официальных данных обследования домашних хозяйств на 2011 год. Данное обследование ежегодно проводит Комитет по статистике Республики Казахстан. Опрос был проведен на ежеквартальной основе и завершен в январе 2012 года. Выборочное обследование уровня жизни домашних хозяйств проводилось во

всех регионах страны и базировалось на принципах добровольного участия отобранных домохозяйств. Эта техника отвечает международным стандартам отбора проб и обеспечивает высокое качество статистических данных. Информационной базой для формирования выборочных домашних хозяйств является регистр жилищного фонда. Обзор охватывал 12000 домашних хозяйств (0,3% от населения), включающих 42232 физических лиц. Интервью проводились во всех 14 регионах (областях) страны и отдельно в двух городах - Алматы и Астана.

Среди опрошенных респондентов 50% мужского пола (8718 человек), 50% женского пола (8608 человек), в данном случае учитываются только работающие индивиды из всей совокупности опрошенных.

Выборочные характеристики заработных плат мужчин и женщин представлены в таблице.

Таблица 1

Числовые характеристики выборки	Ежемесячный доход индивида, тенге	
	мужского пола	женского пола
Среднее	150 992,6	117 337,9
Стандартное отклонение	100 440,9	70 541,35
Минимум	1 794	2 500
Максимум	1 800 000	1 171 360
Размах вариации	1 798 206	1 168 860
Мода	150 000	120 000
Медиана	128 652,5	105 000

Таким образом, по данным обследования выборочной совокупности можно сказать, что ежемесячный доход женщин составляет в среднем 78% дохода мужчин. Вариация заработной платы относительно средней у мужчин выше, чем у женщин, и соответствует 67% у первых, и 60% у вторых. Кроме этого, у респондентов мужского пола вариация между максимальной и минимальной заработной платой, превышает этот показатель у респондентов женского пола более чем в 1,5 раза.

И для мужчин и для женщин средний доход выше, чем медиана дохода. Это говорит о том, что большая часть опрошенных получают заработную плату ниже средней.

Оценим разницу в заработках между мужчинами и женщинами, для этого модифицируем функцию заработков, предложенную Д. Минцером, путем добавления в нее в качестве объясняющей переменной качественную переменную - пол индивида [4]. Получим модель следующего вида:

$$\ln Y = \beta_0 + \beta_1 S + \beta_2 EXP + \beta_3 EXP^2 + \beta_4 G$$

где

$$G = \begin{cases} 0, & \text{если пол индивида мужской} \\ 1, & \text{если пол индивида женский} \end{cases}$$

Используя данные проведенного обследования домашних хозяйств, в результате получаем:

$$\ln Y = 10,2637 + 0,1037S + 0,0284EXP - 0,0006EXP^2 - 0,2888G, \quad R^2 = 0,163$$

(335,13) (48,32) (20,87) (-19,67) (-33,56)

Полученное уравнение регрессии статистически значимо, т. к. наблюдаемое значение критерия Фишера $F_{набл.} = 843,76$ больше критического $F_{крит.} = 2,37$. В регрессионной модели в скобках указаны t-статистики для соответствующих коэффициентов. Так как $t_{крит.} = 1,96$, то, согласно критерию Стьюдента, все коэффициенты уравнения статистически значимы. В частности, для коэффициента β_4 наблюдаемое значение t-статистики, равное 33,56, превышает критическое значение $t_{крит.} = 1,96$, следовательно, нулевая гипотеза, состоящая в том, что мужчины и женщины имеют одинаковые заработки при одинаковом образовании и стаже (т.е. $H_0: \beta_4 = 0$) отклоняется.

В результате мы получили, что логарифм заработной платы женщин меньше чем у мужчин на 0,2888. Процентное изменение в характеристиках заработков лиц женского пола определяется по формуле $(e^{\beta_4} - 1)$. Таким образом, заработная плата у индивидов женского пола ниже заработной платы мужчин на 33%.

Определим, как опыт работы влияет на логарифм заработной платы мужчин и женщин, для этого включим в используемую нами модель дополнительную фиктивную переменную взаимодействия $G \cdot EXP$, как произведение G и EXP , т.е. $GEXP_i = G_i \cdot EXP_i$, $i = 1, \dots, n$:

$$\ln Y = \beta_0 + \beta_1 S + \beta_2 EXP + \beta_3 EXP^2 + \beta_4 G + \beta_5 GEXP$$

В результате получаем:

$$\ln Y = 10,2574 + 0,1036S + 0,0289EXP - 0,0006EXP^2 - 0,2744G - 0,0007GEXP, \quad R^2 = 0,163$$

(327,56) (48,22) (20,12) (-19,68) (-15,90) (-0,96)

Полученное уравнение регрессии статистически значимо, т. к. наблюдаемое значение критерия Фишера $F_{набл.} = 675,19$ больше критического $F_{крит.} = 2,21$. Выдвинем и проверим нулевую гипотезу о том, что год дополнительного опыта работы одинаково, влияет на логарифм заработной платы мужчин и женщин (т.е. $H_0: \beta_5 = 0$). Так как для коэффициента β_5 модуль наблюдаемого значения t-статистики, равный 0,96, не превышает критическое значение $t_{крит.} = 1,96$, следовательно, нулевая гипотеза

принимается. Таким образом, дополнительный год трудового стажа имеет одинаково влияние на логарифм заработной платы, как у мужчин, так и у женщин.

Аналогично проанализируем, имеет ли различное влияние на логарифм заработной платы мужчин и женщин дополнительный год обучения, для этого включим в используемую нами модель дополнительную фиктивную переменную взаимодействия GS , как произведение G и S , т.е.: $GS_i = G_i \cdot S_i, i = 1, \dots, n$:

$$\ln Y = \beta_0 + \beta_1 S + \beta_2 EXP + \beta_3 EXP^2 + \beta_4 G + \beta_5 GS$$

Искомая модель регрессии будет иметь вид:

$$\ln Y = 10,3098 + 0,0998S + 0,0284EXP - 0,0006EXP^2 - 0,3799G + 0,0075GS, \quad R^2 = 0,163$$

(357,88) (32,69) (20,87) (-19,66) (-7,38) (1,79)

Полученное уравнение регрессии статистически значимо, т. к. наблюдаемое значение критерия Фишера $F_{набл.} = 675,74$ больше критического $F_{крит.} = 2,21$. Выдвинем и проверим нулевую гипотезу о том, что год дополнительного обучения одинаково влияет на логарифм заработной платы мужчин и женщин (т.е. $H_0: \beta_5 = 0$).

влияние на логарифм заработной платы, как у мужчин, так и у женщин.

Важно исследовать то обстоятельство, насколько различия в заработках между мужчинами и женщинами обусловлены навыками, приобретенными с помощью образования и опыта. Мы предполагаем, что коэффициенты наклона переменных обучения, и в особенности стажа, могут отличаться для мужчин и женщин. Для проверки нашего предположения, для каждой категории опрошенных, нами были построены функции заработков вида

Так как для коэффициента β_5 наблюдаемое значение t-статистики, равное 1,79, не превышает критическое значение $t_{крит.} = 1,96$, следовательно, нулевая гипотеза принимается. Таким образом, дополнительный год обучения имеет одинаково

$$\ln Y = \beta_0 + \beta_1 S + \beta_2 EXP + \beta_3 EXP^2$$

Для индивидов мужского пола функция заработков будет иметь вид:

$$\ln Y = 10,2813 + 0,1003S + 0,0313EXP - 0,0007EXP^2, \quad R^2 = 0,114$$

(222,45) (30,54) (15,22) (-14,64)

Для индивидов женского пола функция заработков будет иметь вид:

$$\ln Y = 9,9563 + 0,1071S + 0,0256EXP - 0,0005EXP^2, \quad R^2 = 0,163$$

(241,56) (38,37) (14,24) (-13,01)

Полученные уравнения регрессии статистически значимыми, также как и все коэффициенты. Проанализируем полученные уравнения регрессии. Отдача от образования у женщин и мужчин примерно одинаковая, и составляет 10,71% и 10,03% соответственно.

В нашем случае получаем, что количество лет стажа, при котором достигается максимум логарифма заработков, составляет:

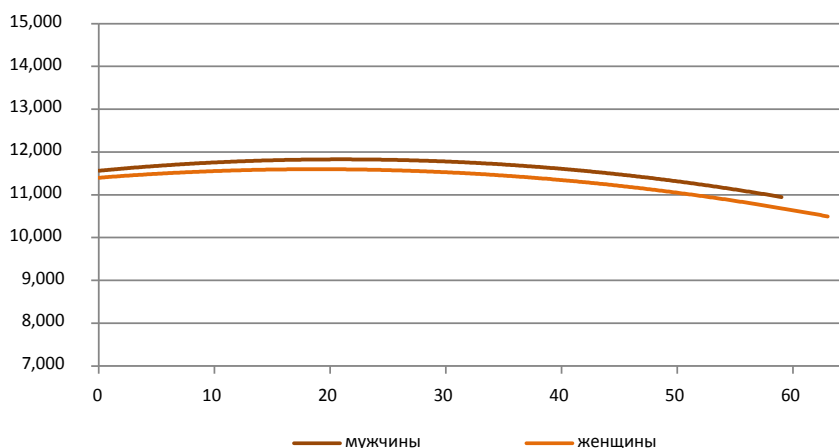
- для лиц мужского пола: $EXP^* \approx 24$;
- для лиц женского пола: $EXP^* \approx 24$.

Значение уровня стажа, для которого $\ln Y$ максимально, определяется соотношением:

$$EXP^* = -\frac{\beta_2}{2\beta_3}$$

Таким образом, получаем, что количество лет стажа, при котором достигается максимум логарифма заработков для лиц мужского и женского пола совпадает. Следовательно, профили «логарифм зарплаты - опыт работы» для мужчин и женщин будут параллельными.

Профиль «логарифм зарплаты - опыт работы»



Результаты исследования показывают, что гендерный разрыв в заработной плате хоть и уменьшился, но ненамного, и продолжает оставаться значительным. Опыт работы и продолжительность обучения имеют одинаковое влияние на логарифм заработной платы как у мужчин, так у женщин. Количество лет стажа, при котором достигается максимум логарифма заработков, одинаков для обоих полов и равен 24 годам.

Гендерные различия в заработной плате не только несправедливы, но и вредны для экономики, поскольку приводят к бедности и социальной изоляции. Работающие женщины в Казахстане вносят

ощутимый вклад в благосостояние домохозяйств, и если они столкнутся с трудностями в поиске высокооплачиваемых рабочих мест, то для их семей значительно возрастут риски попасть в число бедных.

Приоритетным направлением политики в этой области должно стать повышение конкурентоспособности женщин на рынке труда, например, с помощью разработки механизмов, позволяющих женщинам сочетать материнство и работу, в частности расширение возможностей частичной занятости, может способствовать предотвращению обесценивания женского труда.

Литература:

1. Абазиева Г.К. Гендерные различия в заработной плате: эмпирический анализ / Вестник Адыгейского государственного университета Серия 5: Экономика №10 2010
2. Becker G.S. A Treatise on the Family. Cambridge: Harvard University Press 1981
3. Пасторе Ф., Верацагина А. Гендерный разрыв в зарплате / Beyond Transition №16 2007
4. Берндт Э.Р. Практика эконометрики: классика и современность / Учебник ЮНИТИ-ДАНА / Москва 2005

Резюме:

Бұл жұмыста жалақыны қызметтегі ер және әйел адамдардың арасында саралау факторларына талдау жасалған. Табыс функциясы арқылы екі жыныс өкілдері үшін білімнің қайтарымы және табыс логарифмі максимумге жететін жұмыс өтілінің сан шамасы анықталған.

Негізгі сөздер: жалақыдағы гендерлік алшақтық, адам капиталы, кемсітушілік, табыс функциясы, регрессиялық үлгі.

В данной работе представлен анализ факторов дифференциации заработной платы между работающими мужчинами и женщинами. С помощью функции заработков определены отдача от образования и количество лет стажа работы, при котором достигается максимум логарифма заработков для обоих полов.

Ключевые слова: гендерный разрыв в заработной плате, человеческий капитал, дискриминация, функция заработков, регрессионная модель.

This article concerns the factors' analysis of salary differentiation between employed men and women. With the use of earnings function there were defined the impact of education and number of years of work experience, which helps to reach the maximum level of the earnings log for both genders.

Keywords: gender salary gap, human capital assets, discrimination, the function of the earnings, regression model.

Сведения об авторах:

Емелина Н.К. - к.э.н., заведующая кафедрой высшей математики Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза (г. Караганда)

Козлова Н.Г. - магистр математики, магистр менеджмента, старший преподаватель кафедры высшей математики Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза (г.Караганда)

Вопросы отбора и карьерного перемещения на государственной службе Республики Казахстан

Т. Ешенкулов, Р. Беккужин

Каждое государство имеет свою систему государственной службы. Тем не менее данная система имеет общие принципы, которые признаются многими странами наиболее эффективными для государственной службы. К этим принципам можно отнести принцип меритократии, которая учитывает достижения и заслуги государственного служащего, отбор лучших кадров, наиболее подходящих для той или иной позиции, объективный и транспарантный процесс рекрутинга, поощрение дальнейшего обучения и профессионального развития.

Проводимая в Казахстане реформа в сфере государственной службы, направлена в первую очередь на профессионализацию государственного аппарата. 23 ноября 2015 года Президентом Казахстана подписан новый Закон «О государственной службе Республики Казахстан», которым предусматривается переход на карьерную модель государственной службы.

В указанной реформе государственной службы можно выделить три основополагающих институциональных изменений. Это модернизация порядка поступления на государственную службу, внедрение системы оценки и карьерного роста государственных служащих, а также совершенствование системы мотивации труда.

Современные условия и переход от государственного администрирования к государственному менеджменту предполагает внедрение в систему управления государственной службой инструментов и механизмов из частного сектора. Если раньше государственное администрирование строилось на базе четкого соблюдения правил и установленных процедур, главной задачей которого было контроль и предотвращение патронажа и коррупции, то сегодняшние проводимые реформы нацелены прежде всего на продуктивность (эффективность) работы государственных служащих.

В этих условиях государственные служащие должны быть менеджерами. Это требует профессионального развития уже существующих кадров и инновационных методов отбора новых сотрудников для государственной службы.

Принятые, в соответствии с Планом Нации «100 конкретных шагов» (в рамках 15 шагов) [1], нововведения в законодательстве, направлены в первую очередь на формирование профессионального автономного государственного аппарата. Такое формирование возможно путем перехода на карьерную модель государственной службы.

Указанная модель предполагает начало профессиональной деятельности для впервые поступивших на государственную службу, только с низовых должностей. Для этой цели определены следующие этапы отбора кандидатов:

- тестирование на знание законодательства и наличие компетенций (навыки, знания и умения);
- прохождение кандидатом комиссионного интервьюирования для оценки его приверженности ценностям государственной службы, которая будет проводиться Агентством по делам государственной службы и противодействию коррупции. Приверженность ценностям вбирает в себя: ориентированность на качество и результат работы, этичность и нетерпимость к коррупции;
- собеседование в государственном органе, где замещается вакантная должность, по профильным знаниям.

Необходимо отметить, что для «новичков» на государственной службе будет устанавливаться испытательный срок по системе 3+3, что означает проведение рубежного контроля соответствия через три месяца и через шесть месяцев соответственно. При этом для них государственным органом будет составляться индивидуальный адаптационный план на 3 месяца, который будет включать требования по охвату необходимыми навыками, а также испытательные задания.

В этой части, нужно отметить, что внедренный два года назад институт «наставничества» получил свое дальнейшее развитие. И теперь, наставники (сотрудники из числа опытных работников) будут оказывать помощь впервые поступившим для выполнения последними индивидуальных планов. Руководители будут самостоятельно оценивать исполнение индивидуальных адаптационных планов. При этом, если вновь поступивший государственный служащий не выполнит задачи указанные в индивидуальном адаптационном плане, у него будет возможность исправиться если руководитель государственного органа предоставит ему такую возможность в виде повторного выполнения мероприятий адаптационного плана сроком на три месяца, в крайнем случае руководитель вправе принять решение об его увольнении по согласованию с Агентством Республики Казахстан по делам государственной службы и противодействию коррупции.

После окончания испытательного срока, если испытуемый получит отрицательные результаты, то указанное лицо будет уволено со своей должности.

Необходимо отметить, что согласно статистическим данным с 2012 года усматриваются

определенные позитивные сдвиги в системе отечественного отбора кадров на государственную службу. Так, в 1,5 раза увеличилось количество лиц, назначенных на основе открытых конкурсных процедур, что с положительной стороны характеризует деятельность госорганов по отбору кадров [2].

В части дальнейшего развития системы отбора хотелось бы предложить следующие меры:

1) Необходимо разработать конкретные механизмы отбора кадров путем конкурсных процедур, при этом определяя ответственность каждого звена данной системы. Так как не секрет, что часто при принятии коллегиальных решений сложно определить ответственность каждого члена данного органа, особенно в случаях не качественного (не верного) принятия решения.

2) Необходимо разработать критерии отбора членов коллегиального органа (конкурсной комиссии) которые непосредственно будут заниматься отбором персонала, проводить собеседование, рассматривать документы и т.д.

3) Необходимо дать конкретные определения к понятиям внутренний и внешний конкурсы на замещение вакантных мест и разграничить функции и полномочия соответствующих конкурсных комиссии.

4) Необходимо внедрить практику (институт) рекомендации от непосредственных руководителей для участников конкурсного отбора ранее имеющих опыт работы на государственной службе, при этом предусматривая ответственность рекомендующего за качество его рекомендации.

Как было указано, проводимые реформы затронули вопросы планомерного карьерного продвижения государственных служащих. До сегодняшнего дня вопрос системного управления карьерой государственных служащих оставался за «бортом». При этом, справедливости ради необходимо отметить, что основании внесенных поправок в законодательство о государственной службе в декабре 2012 года, было законодательно закреплено понятие «карьерное планирование». Согласно указанным поправкам карьерное планирование было определено как процесс, ориентированный на определение этапов должностного перемещения и профессионального развития административного государственного служащего корпуса «А» [3]. Также, в новом политическом курсе страны «Казахстан-2050» в рамках формирования профессионального государственного аппарата Главой государства Агентству по делам государственной службы было поручено обеспечить внедрение принципиально нового механизма карьерного роста государственных служащих [4].

Необходимо отметить, что сегодня современные исследователи анализируют вопросы и проблемы отбора кадров и управления карьерой с различных точек зрения (личности, организационных и социальных), и поэтому данная тема считается

сферой междисциплинарных исследований. При этом, многие согласны с тем, что карьерное продвижение имеет не только вертикальную направленность, но и горизонтальную, которая включает в себя увеличение существующих обязанностей, получение необходимого опыта, обучение, а также соответственно получение более высокого вознаграждения. Здесь можно отметить, что в процессе управления карьерой участвует не только сама личность, но и организация, к которой он принадлежит. Причем участие последней должно быть не пассивной, как выглядят действия сегодняшних государственных органов в области управления карьерой, а активно поддерживать своих сотрудников в их карьерных устремлениях. Это обстоятельство обозначает тот факт, что планирование карьерного роста это двухсторонний процесс, включающий в себя обязательства сотрудника и организации.

Любая организация, в том числе и государственный орган как существующая и действующая система предоставляет возможность своему сотруднику карьерно продвигаться. При этом, не в каждой организации система продвижения талантливых людей, поддержка лиц, желающих реализовать свои карьерные устремления развита. Как правило, система планирования карьерного роста определяет основные принципы, которые помогают регламентировать вопросы управления карьерой сотрудников, а также включает в себя и интегрирует различные процессы управления человеческим капиталом. Хорошо разработанные системы планирования карьерного роста предоставляют возможность для самой организации карьерно продвигать до самых высоких уровней иерархии управления талантливых людей, которые способны генерировать, создавать и реализовывать новые идеи и помогать организации адаптироваться к быстро меняющейся среде [5].

Системное планирование карьерным ростом является важной частью системы управления персоналом на государственной службе в любой развитой стране.

Формирование профессионального автономного государственного аппарата невозможно без построения эффективной системы планирования карьерного роста государственных служащих, т.к. в случае создания данной системы мотивированный и талантливый сотрудник, работающий в системе государственной службы, несмотря на кадровые изменения среди политических должностных лиц, может не переживать за долгосрочную стратегию в отношении своей карьеры и в дальнейшем доказывать свои исключительные способности и показывать высокие результаты производительности. При такой системе сотрудник может рассчитывать на систему государственной службы, который будет обеспечивать для него пространство для работы и постоянного профессионального развития. Такая ясная и долгосрочная стратегия в первую очередь строится через современную систему управления

персоналом (управление развитием карьеры). Такая система успешно работает в таких странах как Канада, Сингапур, Великобритания, Нидерланды, Германия, Ирландия [6].

Анализ опыта указанных стран показывает, что присущие этим государствам система управления карьерой должны быть рассмотрены, чтобы быть более полезными для решения практических проблем, связанных с карьерой государственных служащих [7].

Переход к карьерной модели государственной службы предлагает ряд больших изменений в системе карьерного продвижения. Теперь, в Казахстане, карьерное продвижение будет происходить путем внутреннего конкурса на замещение вакантных должностей по упрощенному порядку и в короткие сроки. На сегодня, на проведение конкурсных процедур по отбору затрачивается двадцать календарных дней. Сюда входит прием документов с момента публикации объявления (10 дней), проверка на соответствие квалификационным требованиям (пять дней) и проведение собеседования, а также принятий решения (пять дней).

Для участия в конкурсе государственному служащему необходимо будет иметь опыт работы на нижестоящих должностях. Данная норма законодательно реализует те поручения Главы государства, которые были им озвучены в декабре 2012 года, в стратегическом документе «Казахстан-2050». Тогда, Президентом был затронут вопрос поэтапного карьерного роста государственных служащих: «Отныне государственный служащий должен продвигаться по карьерной лестнице поэтапно, переходя от одной ступени в иерархии власти к другой, совершенствуя свои навыки и повышая свой профессиональный уровень. Исключения должны коснуться тех, кто перевыполняет установленные показатели, показывает свою эффективность и обеспечивает высокий результат» [4].

Законодательные изменения расширяют возможности карьерного продвижения и долгосрочного планирования карьеры путем отбора первоначальных кандидатов из сотрудников государственного органа, где заполняется вакансия. При этом, в случае отсутствия подходящих претендентов рекрутинг пройдет среди государственных служащих всех государственных органов.

Внедрение указанного механизма связано также с тем, что за последние годы происходит снижение темпа продвижения сотрудников из числа сотрудников самого государственного органа. Если брать статистику (2012 и 2013 годы), то в части продвижения в должности из числа сотрудников самого государственного органа лидируют центральные государственные органы. В разрезе среди центральных государственных органов среднее значение составляет 72%, при этом 21 из 23 центральных государственных органов из общего количества назначенных на вышестоящие должности

государственных служащих свыше половины являются сотрудниками самого государственного органа. В то же время среди местных исполнительных органов указанный показатель составил всего 37%. В целом, в государственных органах среднее значение продвижения в должности из числа сотрудников самого государственного органа составил в среднем 58% (в 2012 году - 65,6%) [2].

Законодательство не раскрывает вопросы карьерного планирования, возможно механизмы указанного института будут внедрены путем принятия подзаконных актов. Так, недавно Агентством Республики Казахстан по делам государственной службы и противодействию коррупции было заявлено о том, что будут разработаны карьерные карты, которые будут способствовать карьерному продвижению государственных служащих. Так, по словам руководителя управления выявления и анализа коррупционных рисков Агентства: «Планируется для каждого госслужащего, который включен в пул талантов. В картах будут указываться две-три должности, которые сотрудник хочет занять в ближайшие три года, и перечень тех навыков и умений, которые нужно у сотрудников для этого развивать. С учетом этого мы будем разрабатывать конкретные индивидуальные программы стажировок и ротаций» [8].

Необходимо понимать, что эффективное управление карьерой государственного служащего создаст в будущем нужные преимущества как для государственного органа так и для самого сотрудника. Эффективная реализация плана карьерного роста будет способствовать формированию рабочей силы, обладающей более высокими способностями и сильной мотивацией к выполнению задач, стоящих перед государственными органами [9, стр.37].

Необходимость в развитии и совершенствовании планирования карьерного роста государственных служащих связана в первую очередь, с тем фактором, что отсутствие четких перспектив карьеры, её планирования создает условия для оттока талантливых специалистов и заполнением данной ниши менее талантливыми. Указанное обстоятельство не создает положительных стимулов для накопления человеческого капитала в государственном аппарате [10, стр.2].

В рамках построения системы планирования карьерного роста для отдельных действующих государственных служащих будет применяться ротация как по горизонтали, так и по вертикали. Такими отдельными действующими государственными служащими станут руководители территориальных подразделений центральных государственных органов.

Важно отметить, что ротлируемые должностные лица будут обеспечены жильем из специально созданного фонда, ресурсы которого предполагается использовать для выпускников программы «Болашак», которые обязаны по решению

Национальной комиссии из пяти лет отработать в регионе три года. В этой части нужно отметить, что за последние годы возросло количество принятых сотрудников, завершивших обучение по приоритетным специальностям, а также по стипендиальной программе «Болашак». Вместе с тем, в процентном соотношении данный показатель остается неизменным [8].

Рост экономики страны во многом зависит от эффективности деятельности государственного аппарата, в связи с чем в период реформирования государственной службы остро стоит необходимость в привлечении молодых, талантливых специалистов в государственный сектор, в том числе из частного.

Для обеспечения сбалансированности, открытости и конкурентоспособности карьерной модели новое законодательство о государственной службе определяет механизмы привлечения граждан из частного, квазигосударственного и гражданского секторов на базе открытого конкурса на замещение вакантных мест. При этом их доля не должна превысит пятнадцати процентов от общего числа всех государственных служащих. Необходимо отметить, что ежегодно в среднем с государственной службы увольняется по различным причинам около 12-16%. В связи с чем, предлагается заполнять данные вакансии за счет талантливых специалистов из частного сектора.

Для адаптации таких специалистов в новой для них сфере, направят на ориентационный обучающий курс в Академию государственного управления при Президенте Республики Казахстан.

В «100 конкретных шагах» Главой государства была затронута тема о возможности допуска к работе на государственную службу зарубежных менеджеров. При этом было отмечено, что их назначение может осуществляться по особым требованиям и отдельному перечню должностей.

В рамках этой программы параллельно с указанными механизмами отбора новая модель государственной службы предлагает привлечение зарубежных специалистов. С ними будут заключаться специальные контракты по решению Национальной

комиссии по кадровой политике и соответственно, как и все государственные служащие, они будут проходить специальную проверку.

Все указанные действия позволят государственную службу сделать открытой и более конкурентоспособной системой.

В карьерной модели будет упразднен институт кадрового резерва корпуса «Б» и текущий механизм перевода, кроме секретариата политической службы, т.е. помощников, советников, пресс-секретарей.

Упразднение института кадрового резерва корпуса «Б» связано в первую очередь с необходимостью построения более эффективной системой карьерного продвижения путем пространственного расширения возможности сотрудника низовой ступени заместить вакансию более высокой должности в том же государственном органе где он работает. Во вторую очередь это связано с тем, что сам институт кадрового резерва корпуса «Б» не оправдал тех целей, которые перед ним ставились. Так, по словам Председателя Агентства Республики Казахстан по делам государственной службы и противодействию коррупции Кайрата Кожамжарова, институт кадрового резерва не оправдал себя, так как половина резервистов работы так и не получила. Им было отмечено, что в 2015 году 50% кадрового резерва корпуса «Б» государство не смогло трудоустроить, а при истечении срока, Агентство как уполномоченный орган по делам государственной службы обязан был выводить их из резерва, что породило в свою очередь разочарования у многих людей желающих работать на государство, а также и у самих государственных служащих [11].

Подводя итоги по указанной теме, хотелось бы отметить, что исследование факторов и проблем, связанных с построением эффективной системой отбора государственных служащих, а также их возможностями карьерного роста в государственных органах являются неотъемлемыми элементами, которые позволят повысить качество работы государственных служащих и способствовать созданию профессионального автономного государственного аппарата в Республике Казахстан.

Литература:

1. «100 конкретных шагов» / «Казахстанская правда» 20 мая 2015
2. Отчет о результатах оценки деятельности государственных органов по итогам 2013 года / сайт Агентства по делам государственной службы РК / <http://kyzmet.gov.kz>
3. Закон Республики Казахстан «О государственной службе» №453 от 23 июля 1999 года (утратил силу) / «Казахстанская правда» от 6 августа 1999
4. Послание Президента Республики Казахстан - Лидера Нации Назарбаева Н.А. народу Казахстана / г. Астана 14 декабря 2012 года «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства» / «Казахстанская правда» от 15 декабря 2012 года №437-438 (27256-27257)
5. Treasury Board of Canada Secretariat. (1999). Career Development in the Federal Public Service - Building a World-Class Workforce Canada: TBCS
6. O'Riordan, J. & Humphreys, P.C. (2002). Career progression in the Irish Civil Service. CPMR Discussion Paper. Dublin: Institute of Public Administration

7. Беккужин Р.Ж. Влияние моделей планирования карьерного роста государственных служащих на качество государственного управления развитых стран / журнал «Экономика и статистика» №3 2015 стр.44-48
8. Интернет сайт: <http://www.kaztag.info/news/detail.php?ID=356289>
9. Беккужин Р.Ж. Актуальные вопросы системного планирования карьерного роста государственных служащих / Материалы Международной научно-практической конференции «Наука и образование в современном мире» / РИО «Болашак-Баспа» / г.Караганда 2014 том 4 стр.245
10. Хуснутдинова А.И. Организация карьеры в органах государственной власти. Специфика роста государственных служащих в современной России / Материалы конференции «Ломоносов-2013» / Казань 2013
11. Официальный сайт Агентства Республики Казахстан по делам государственной службы и противодействию коррупции / <http://anticorruption.gov.kz>

Резюме:

Бұл мақалада авторлар тарапынан елімізде мемлекеттік қызмет саласын реформалау барысында атқарылып жатқан жұмыстарға, атап айтқанда мемлекеттік қызметке іріктеу және қызметкерлердің мансаптық өсуін жоспарлау үлгісіне талдау жасалған. Жұмыста мемлекеттік қызмет саласында жүргізіліп жатқан реформалардың арасында негізгі үш институционалдық өзгерістер атап көрсетілген, олар: мемлекеттік қызметке іріктеу жүйесін оңтайландыру, мемлекеттік қызметкерлерді бағалау және олардың мансаптарының өсуін қамтамасыз ету жүйесін енгізу және еңбекті ынталандыру жүйесін оңтайландыру. Сонымен қатар, авторлар тарапынан Қазақстан Республикасының жаңадан қабылданған «Мемлекеттік қызмет туралы» заңына да толық талдау жүргізілген. Мақаланы дайындау барысында жүргізілген зерттеулер, мемлекеттік қызмет бойынша мансаптық жоғарылау жүйесі мемлекеттік басқару сапасына жағымды әсер ету мүмкіндігіне қызметкерлердің еңбек үлесі мен мансаптық уәждеме жүйесі өзара тығыз қарым-қатынаста болған жағдайда ғана ие болатындығын көрсетті.

Негізгі сөздер: мемлекеттік қызметке іріктеу, мансаптық өсу, мемлекеттік қызметкер, мансаптық уәждеме жүйесі.

В статье авторами сделана попытка проанализировать происходящие реформы в области государственной службы, в части создания новой системы отбора и карьерного продвижения государственных служащих. В работе указывается что в проводимых реформах государственной службы можно выделить три основополагающих институциональных изменений: модернизация порядка поступления на государственную службу, внедрение системы оценки и карьерного роста государственных служащих, а также совершенствование системы мотивации труда. Авторами сделан детальный анализ нового Закона Республики Казахстан «О государственной службе». Проведенное исследование в статье позволяет утверждать автору о том, что система продвижения по государственной службе имеет возможность положительно влиять на качество государственного управления только в том случае, если существует тесная связь между трудовым вкладом и системой карьерной мотивации служащих.

Ключевые слова: отбор, карьерный рост, государственный служащий, система карьерной мотивации.

The author attempts to analyze the ongoing reforms in the public service, in terms of creating a new system of selection and career advancement of civil servants. The paper indicated that the ongoing reforms in the civil service, there are three fundamental institutional changes: the modernization of the order in the public service, the introduction of the evaluation system and career civil servants, as well as improving the system of motivation. The author makes a detailed analysis of the new law «On civil service». The study in the article the author suggests that the promotion system of the public service has the ability to positively influence the quality of governance only if there is a close link between labor input and the system of career motivation of employees.

Keywords: selection, career, civil servant, the system of career motivation.

Сведения об авторах:

Ешенкулов Т. - докторант Академии государственного управления при Президенте Республики Казахстан (г.Астана)

Беккужин Р. - докторант Академии государственного управления при Президенте Республики Казахстан (г.Астана)

