

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

Экономика и статистика

3/2015

Астана 2015

Ежеквартальный научно-информационный журнал Экономика и статистика
Издается со второго квартала 1999г.

Учредитель:
Министерство национальной экономики Республики Казахстан
Комитет по статистике

Главный редактор
Смаилов А.А.

Заместитель главного редактора
Джаркинбаев Ж.А.

Научный редактор
Епбаева А.Т.

Редактор:
Сарсембина 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
тел. +7 7172 749547, 749295
факс +7 7172 749546
call-центр: +7 7172 749010
+7 7172 749011
E-mail: kazstat.rk@gmail.com
Интернет-ресурс:
http://www.stat.gov.kz

Компьютерная верстка
ЖК «Самрад»,
тел. +7 7172 577896
Республика Казахстан, г. Астана,
пр. Победы, 35^а

Объем 15,74 УПЛ

© Министерство национальной экономики Республики Казахстан
Комитет по статистике

Содержание

Методы и модели экономического анализа

Преимущества использования больших данных «Big Data» в статистической деятельности А. Ахамбаева	4
Эффективность государственного управления А. Майдырова	9
Қазақстанның Бүкіләлемдік Сауда Ұйымына кірер алдындағы жағдайы М. Касенов, Л. Молдатаева	16
Вопросы теории территориально-отраслевого разделения труда в АПК А. Гиззатова	21

Конкурентоспособность Казахстана

Анализ конкурентоспособности экспортной продукции Республики Казахстан на мировом рынке А. Амирбекова	27
Қазақстанның адами капиталды дамытудағы бәсекеге қабілеттілік деңгейі А. Оспанова, Қ. Болат	34
Молодежное предпринимательство в Республике Казахстан: состояние и перспективы Н. Жанакоева	38
Влияние моделей планирования карьерного роста государственных служащих на качество государственного управления развитых стран Р. Беккужин	44

Экономика и статистика отраслей и предприятий

Государственные субсидии в банковский сектор в условиях финансового кризиса: страновые тренды и опции реформ О. Туменбаева	49
Теоретические аспекты и понятие стратегии фирмы М. Штиллер	54
Қазақстанның жеңіл өнеркәсіп саласының даму жағдайын талдау Р. Сабирова, Г. Каримбаева	60
Оценка современного состояния и кредитного обеспечения предприятий легкой промышленности Казахстана в условиях Евразийского Экономического Союза Г. Калкабаева	66

Инвестиционно-инновационное развитие

Индустриально-инновационное развитие экономики стран Евразийской интеграции Н. Тұрдалы, А. Тұрдалы, Ж. Тұрдалы.....	73
Инновационное развитие как фактор формирования конкурентоспособности экономики К. Ахметова, А. Тержанова, А. Ахметова.....	78
Оценка инновационной системы управления стратегическим развитием организации З. Карбетова, Ш. Карбетова.....	85

Регионы Казахстана: итоги и перспективы развития

Алматы - мегаполис XXI века Т. Жумасултанов.....	90
Особенности управления человеческим капиталом в сельском хозяйстве Акмолинской области К. Аленова, Ж. Булхаирова	103
Оценка экономического потенциала малого города (на примере г.Булаево Северо-Казахстанской области) Д. Шайкин	111

Социально-демографические аспекты

Современный портрет казахстанского мужчины А. Досанова	116
«Пирамида» корпоративной социальной ответственности и ее применение в Казахстане Е. Смирнова.....	121
Особенности воспроизводства человеческого капитала в условиях экономической рецессии О. Лашкарева, Г. Кожаметова.....	129

Преимущества использования больших данных «Big Data» в статистической деятельности

А. Ахамбаева

Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан

Общая информация о больших данных

Термин большие данные «Big Data» становится сегодня очень популярным не только в отрасли статистики, но и в других отраслях (медицине, производстве, торговле и др.). Этот термин связан с развитием Интернета, в настоящее время все больше и больше данных генерируются в Интернете. Огромное количество данных, которые получены с электронных устройств, описываются как «Big Data». Но это определение не совсем точно раскрывает смысл больших данных. Так, что же такое «Big Data»?

Большие данные иногда называют «найденными» или «органическими» данными, поскольку это своего рода побочный результат процессов, первоочередной задачей которых не является исследование общественного мнения.

Поскольку общепринятого определения больших данных не существует, одним из наиболее распространенных и точных определений данного понятия принято считать определение из отчета компании Gartner^{*}: Большие данные представляют собой источники данных, которые в общем можно описать как данные больших объема, скорости и разнообразия, требующие затратоэффективных и инновационных видов обработки для совершенствования анализа и процесса принятия решений [1].

В отчете компании Gartner также описаны некоторые характеристики больших данных:

- **Объем:** Этот пункт относится к огромному количеству данных, доступных для анализа. Большой объем данных связан с постоянно увеличивающимся числом инструментов для сбора данных (например, ресурсы социальных сетей, мобильные приложения, сенсорные устройства), а также с увеличивающейся возможностью хранить и передавать такие данные, связанной с последними усовершенствованиями накопителей информации и компьютерных сетей.

- **Скорость:** Этот пункт относится как к скорости, с которой могут появляться такие случаи сбора данных, так и к давлению, которое возникает ввиду работы с большими потоками данных в реальном времени. В средствах сбора социальной информации новая информация может добавляться в базу данных с разной скоростью: от одного в час до нескольких тысяч эпизодов в секунду.

- **Многообразие** относится к множеству форматов, в которых могут существовать большие данные. Помимо структурированных баз данных, существуют

большие потоки неструктурированных документов, изображений, сообщений электронной почты, видео, связей между устройствами и прочей информации, что создает разнородную по своему составу совокупность наблюдений. Одним из следствий такого многообразия данных является то, что их структурирование и сведение требует значительных усилий, и потому эта задача становится основной в работе с большими данными.

В английском языке для описания основных характеристик больших данных используются три буквы «V» – volume (объем), velocity (скорость), variety (многообразие).

Другие исследователи дополнили определение следующими характеристиками:

- Изменяемость (непоследовательность данных во времени),
- Достоверность (возможность безошибочно доверять данным),
- Комплексность (необходимость стыковать многочисленные источники данных).

Таким образом, понятие больших данных подразумевает работу с информацией огромного объема и разнообразного состава, весьма часто обновляемой и находящейся в разных источниках.

В качестве основных источников получения больших данных можно выделить следующие источники:

- 1) Административные источники – это источники, связанные с введением правительственных или не правительственных программ (например, электронные медицинские записи, записи посещения больниц, базы данных образовательных учреждений, досье страховых компаний, банковские данные и т.д.);

- 2) Данные транзакций, например, операции с кредитными картами, on-line сделки (в том числе с мобильных устройств) и т.д.;

- 3) Сенсорные данные или данные со специальных датчиков, например спутниковые изображения, дорожные камеры, датчики климата и т.д.;

- 4) Персональные данные или данные с отслеживающих устройств, например отслеживание данных с мобильных телефонов, глобальная система навигации (Global Positioning System - GPS) и т.д.;

- 5) Данные социальных сетей, например on-line поиск в Интернете, on-line просмотр страницы, комментарии пользователей в социальных сетях и т.д.

^{*} Gartner (Gartner) – одна из самых влиятельных компаний в исследовательской и консалтинговой сфере с более чем миллиардным оборотом. В основном специализируется на исследовании рынка информационных технологий. Компания была основана в 1979 году Гидеоном Гартнером, главный офис компании расположен в Стэнфорде (штат Коннектикут, США). По данным с официального сайта, компания Gartner осуществляет свою деятельность по всему миру, имеет заказчиков в 85 странах. Исследования Gartner регулярно цитируются во многих передовых изданиях. Наиболее известный продукт компании – комплексная методология оценки рынка информационных технологий Magic Quadrant («магический квадрант»). Ежегодно компания организует и участвует более чем в 50 конференциях, тематических форумах, симпозиумах и выставках. Официальный сайт компании www.gartner.com.

Из всех вышеперечисленных источников больших данных, необходимо отметить, что в отрасли статистики на сегодняшний день уже используются административные данные. Стратегическое направление в статистике также ориентировано на увеличение использования административных источников данных в статистике. В виду того, что административные данные более структурированы, определены и о них больше известно, чем, возможно, обо всех других источниках больших данных, именно они являются одним из наиболее приемлемых источников для статистики.

В целом появление новых источников данных влечет за собой изменения в возможностях исследования и анализа больших данных. Эти изменения отражены в парадигме Грея. Джеймс Николас «Джим» Грей (1944-2007) – известный ученый в области теории вычислительных систем. Его исследовательский интерес был главным образом сосредоточен на базах данных и системах обработки транзакций, где особое внимание уделялось использованию компьютера для увеличения продуктивности работы исследователя. Джим Грей ра-

ботал в компаниях IBM и Microsoft. В 1998 был награжден премией Тьюринга за вклад в развитие баз данных. В последнее время занимался явлением, которому дал название «четвертая парадигма научных исследований», или «наука с использованием большого объема данных». Парадигма Грея встает в один ряд с другими парадигмами науки (рисунок 1), по сути, создавая возможность для их интеграции: первой – эмпирической науки, когда описывались явления природы (тысячи лет назад); второй – теоретических умозаключений, для которых использовались модели и обобщения (последние 500 лет), и, наконец, третьей – компьютерного моделирования (последние десятилетия XX века). Четвертая, «вычислительная» парадигма, основанная на использовании большого объема данных, позволяет говорить о создании архива науки, своеобразного расширенного варианта научных публикаций, где наравне с данными, фактами и научными материалами, будут представлены системы коммуникации и вычислительные средства. Эти исследования пока переживают активную фазу роста, приобретая все больше и больше сторонников.

Рисунок 1

Научные парадигмы

- Тысячи лет назад:
Наука была эмпирической
Описание естественных феноменов
- Последние несколько столетий
Теоретическое развитие
Модели и генерализация
- Последние несколько десятилетий
Компьютеризация
Комплексные имитационные феномены
- Сегодня: раскрытие данных (eScience)
Универсальные теории, эксперимент и имитация
Данные извлекаются инструментами или генерируются стимуляторами
Обработка в программном обеспечении
Хранение информации в компьютере
Анализ баз данных, осуществляется с применением методов управления данными и статистики



Последовательность действий обработки больших данных следующая:

Генерация – данные генерируются из какого-либо источника случайно или целенаправленно.

Извлечение/Трансформация/Загрузка – данные сводятся вместе в однородной вычислительной среде на трех стадиях:

- Стадия извлечения – данные собираются из своих источников, интерпретируются, обосновываются, отбираются и сохраняются.
- Стадия трансформации – данные преобразовываются, кодируются, перекодируются, объединяются, разъединяются и/или редактируются.

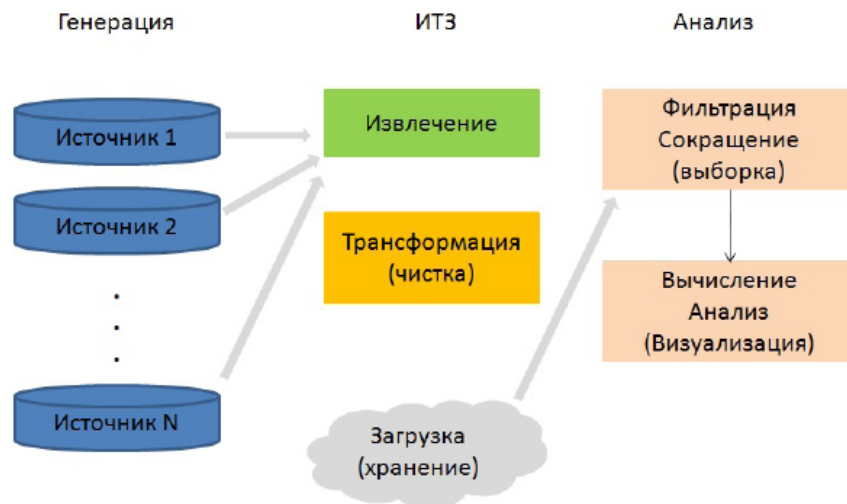
- Стадия загрузки – данные сводятся вместе и отправляются в хранилище данных.

Анализ – данные перерабатываются в информацию через процессы, включающие:

- Фильтрацию (отбор) / сокращение – ненужные признаки и содержание удаляются; некоторые признаки могут быть объединены в новые признаки; элементы данных могут сокращаться или отбираться для того, чтобы на следующих этапах с ними было легче работать.
- Расчеты / Анализ / Визуализацию – данные анализируются и/или подготавливаются к интерпретации и извлечению информации.

На рисунке 2 схематично показано перемещение данных на этих этапах.

Карта процессов обработки больших данных



Международный опыт

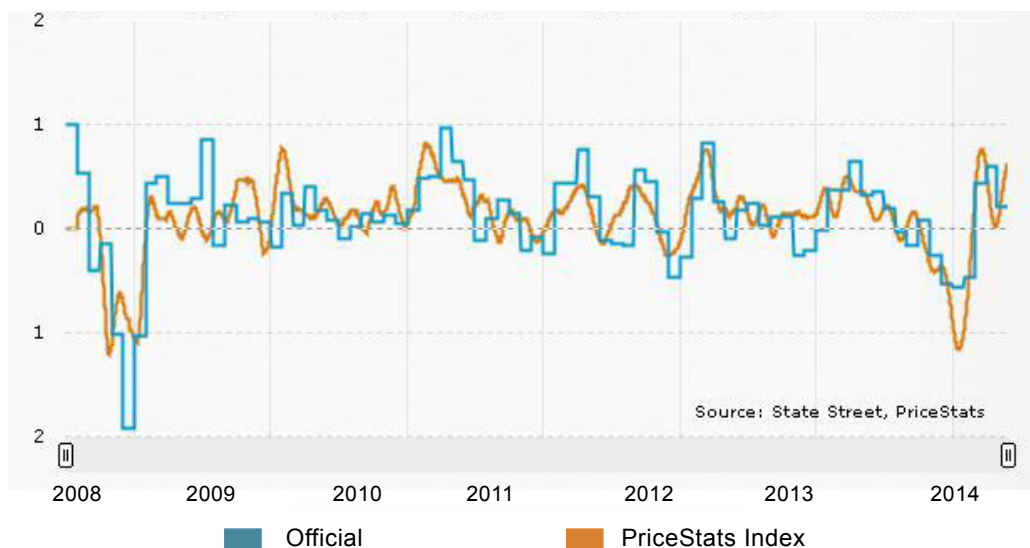
В настоящее время статистические офисы разных стран изучают возможности использования больших данных. Некоторые национальные институты статистики в международных странах (Нидерланды, Италия) уже используют интернет - роботов, которые собирают данные с социальных сетей или считывающих устройств и апробируют их в статистических целях.

Например, проект Массачусетского технологического института Billion Prices Project и PriceStats¹⁾ — академическая инициатива, предлагающая использовать для проведения экономических исследо-

ваний цены, которые ежедневно собираются с сайтов интернет - магазинов по всему миру. Одной из статистических разработок является оценка инфляции в США. Изменения инфляционных тенденций быстрее отражаются в PriceStats, чем в Индексе потребительских цен²⁾ (Consumer Price Index – CPI), который публикуется ежемесячно. На рисунке 3 приведены совокупные показатели инфляции по месяцам в США с 2008 по 2014 годы; данные, полученные посредством Индекса PriceStats, обозначены оранжевым цветом, посредством расчетов Индекса потребительских цен голубоватым [3].

Рисунок 3

Совокупные показатели инфляции в США, по месяцам, Индекс PriceStats и официальный Индекс потребительских цен (Official CPI)



Примечание: Данные получены 11 августа 2015г. с сайта PriceStats.

¹⁾ <http://bpp.mit.edu>.

²⁾ Consumer Price Index (CPI) — индекс потребительских цен, измеряющий средние изменения в стоимости корзины товаров и услуг. Является главным индикатором инфляции в стране, рассчитывается ежемесячно. Индекс готовит Бюро статистики и занятости (Bureau of Labor Statistics).

Нужно отметить, также, что применение больших данных в статистике потребует синергии в работе статистических институтов с частным сектором. К примеру, статистика Китая на сегодняшний день рассматривает вопрос применения больших данных и в ноябре прошлого года, национальное бюро статистики Китая подписало ряд соглашений с 11 крупными предприятиями, в попытке выстроить долгосрочное сотрудничество с ними на использовании больших данных.

В качестве еще одного примера можно привести опыт статистического офиса Италии (ИСТАТ) [2]. В настоящее время с помощью традиционного инструмента, анкеты, в ИСТАТ проводится выборочное обследование по теме «ИКТ на предприятиях». Цель обследования - получение информации об использовании информационно-коммуникационных технологий, в частности использование Интернета итальянскими предприятиями для различных целей (электронная коммерция, электронный набор, реклама, электронные закупки, электронное правительство).

Как альтернативу ИСТАТ рассматривает возможность использования больших данных для сбора информации по данному обследованию. Для этого ИСТАТ начал изучение возможности извлечения данных с web-сайтов опрошенных предприятий с помощью алгоритмов интеллектуального анализа данных. Подобное извлечение данных проводится автоматически и имеет возможность извлекать данные даже из текстовых файлов, таблиц, размещенных на сайтах предприятий. После сравнения результатов ИСТАТ планирует рассмотреть вопрос о замене традиционного инструмента сбора, или комбинирования двух инструментов.

Преимущества больших данных

С ростом цифровых технологий большие данные будут приобретать значительный потенциал для производства более актуальной и своевременной статистики, наряду с традиционными источниками официальной статистики.

Самым главным преимуществом, которое можно получить от использования больших данных и аналитики, является, конечно, эффективность работы. Анализ информации позволяет автоматизировать многие

процессы, что значительно сокращает затраты и облегчает работу.

Большие данные позволяют расширить область применения алгоритмов и машинного анализа. Создание программ, автоматически анализирующих поступающую информацию, значительно увеличивает эффективность работы, позволяет создать качественную систему управления рисками, а также позволяет выявить ту информацию, которая в ином случае осталась бы скрытой.

В статистике одним из наиболее очевидных преимуществ больших данных является тот факт, что сбор данных в электронном виде намного дешевле, чем проведение опросов. Социальные опросы по своей сути дороги, поскольку требуют значительных трудовых ресурсов для сбора данных. На этом фоне большие данные, основанные на компьютерном программном обеспечении и электронном сборе данных, могут быть во многом более рентабельны.

В то же время, несмотря на относительно низкие затраты на сбор, большие данные могут вызвать существенные затраты при проверке и обработке, поскольку для этого потребуются перераспределение человеческих ресурсов: например, вместо разработки дизайна и выборки исследования нужно перейти к структурированию, соединению и контролю новых видов данных.

Несмотря на преимущества, которые несут в себе большие данные, рассматривать конкуренцию между большими данными и данными опросов или традиционными исследовательскими методами нецелесообразно. Как большие данные, так и данные опроса имеют свои преимущества и недостатки. Поэтому говорить о том, что большие данные полностью повлекут исключение проведения традиционных опросов в статистике не совсем верно. Как тенденцию будущего в статистике можно рассматривать комбинирование больших данных с методами традиционного исследования.

В будущем большие данные, несомненно, изменят представление о статистике, применимой для работы с переменными, измеряемыми в социальном мире.

Литература:

1. Материалы 61 пленарной сессии Конференции Европейской статистики, 10-12 июня 2013г., <http://www.unepce.org/index.php?id=31938#/>
2. Материалы совместной конференции ЕЭК ООН/ЕвроСТАТ/ОЭСР/ЭСКАТО на тему Модернизация статистических информационных систем (MSIS2014), 14-16 апреля 2014г., <http://www.unepce.org/stats/documents/2014.04.msis.html#/>
3. Отчет Американской ассоциации исследователей общественного мнения о больших данных от 12 февраля 2015г., http://wciom.ru/fileadmin/file/nauka/grusha2015/AAPOR_big_data.pdf

Резюме:

Мақалада «Big Data» үлкен деректердің ұғымы қарастырылады, үлкен деректерді статистикада пайдалану халықаралық тәжірибесі ұсынылады және статистикалық қызметте үлкен деректердің артықшылығы анықталады.

Негізгі сөздер: деректер, жылдамдық, көлем, әр түрлілік.

В статье рассматривается понятие больших данных «Big Data», приводится международный опыт применения больших данных в статистике и определяются преимущества больших данных в статистической деятельности.

Ключевые слова: данные, скорость, объем, многообразие.

The definition of «Big Data» is concerned, examples of international experience at application of big data in statistics are given and benefits of big data in statistics are determined in the article.

Keywords: data, volume, velocity, variety.

Данные об авторе:

Ахамбаева А.Б. – главный эксперт Управления классификаций и информационных технологий Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан (г.Астана)

Эффективность государственного управления

А. Майдырова

Академия государственного управления при Президенте Республики Казахстан (г.Астана)

Развитие системы государственного управления (далее – ГУ) в суверенном Казахстане неотрывно связано с историей построения его государственности, в ходе которой страна в начале 90-х годов столкнулась с множеством трудностей и препятствий.

С течением времени становилось очевидным, что существовавшая ранее система государственного управления перестала справляться с непрерывно возникающими проблемами, особенно в экономике. Как отметил в своем выступлении Н.А.Назарбаев на XVI съезде партии «Нур-Отан», для укрепления государственности, в государственном управлении необходим нестандартный подход [13]. Появилась объективная необходимость перестройки всего механизма управления государством, создания новой системы, способной оперативно реагировать на вызовы и контролировать процессы, но как пишет профессор Шломо Ицхаки [6] до середины 1990-х годов измерение качества государственного управления было невозможным. Однако с начала проведения сложных преобразований в Казахстане стало понятным, что их успех может быть гарантирован только при выстраивании эффективной системы управления на всех уровнях государственной власти, а определить результат управления и оценить приносимый им эффект было сложно, следовательно, возрос интерес к экспериментальным исследованиям, но эксперименты трудоемки и дорогостоящи в реализации, особенно когда они связаны с оценкой эффективности. Тем не менее, в рамках проекта: «Методология эффективности государственного управления» [14] проведены исследования системы государственного управления с применением методики Всемирного Банка. В результате изучения получили следующее: основной тенденцией в государственном управлении является применение методов государственного менеджмента и технологий корпоративного управления, что позволяет изменить статус государства как софт – института нацеленного на интересы населения и общества.

Был проведен анонимный опрос 604 человек, из них: 75% опрошенных составил 20-40 лет, 61% опрошенных стараются быть в курсе происходящих, 31% - относят себя к активной части населения, 8% - политикой не интересуются. Целью анализа было исследование природы государственного управления, его необходимости, общественной обусловленности и целевой направленности. На наш взгляд, необходимость государственного управления заключается в реализации такой политики государства, которая направлена на рациональное и эффективное использование природных, трудовых, материальных и информационных ресурсов, справедливое перераспределение доходов и гарантирование основных социальных прав, а также соблюдение общественного порядка. Определяющим фактором обеспечения рациональности, то есть целесообразности, обоснованности, и эффективности государственного

управления выступает удовлетворенность общественных запросов и ожиданий, улучшение качества человеческого развития.

Российские ученые Г.В. Атаманчук [3] и В.Н. Козбаненко [8], в своих научных исследованиях представляют разные критерии и модели эффективности государственного управления: критерии общей социальной эффективности; В.Н. Козбаненко же выделяет две составляющие эффективности государственного управления – техническая и экономическая эффективность. Первый критерий определяет степень достижения целей деятельности с учетом «общественных целей»; второй критерий определяет отношение стоимости объемов предоставляемых услуг к стоимости объемов, привлеченных для этого ресурсов.

Однако, надо отметить, что показатели эффективности государственного управления противоречивы и неоднозначны, когда они применяются к системе государственного управления отдельной страны. Это связано с тем, что некоторые негативные моменты в системе государственного управления длятся слишком долго (коррупция, бюрократия, низкое качество государственных услуг и др.) и рассчитать эффективность сложно. В связи с этим, в Республике Казахстан, вопрос эффективности государственного управления принадлежит к числу наименее проработанных, что более чем странно, поскольку кажется, что обществу и каждому управляющему, да и управляемому должно быть интересно знать, что же получается в итоге из затрат на управление и осуществление всех его решений и действий. Нельзя же, в самом деле, жить десятилетиями, повсеместно наблюдать управление, постоянно говорить о его совершенствовании (улучшении) и не иметь достаточной информации о его эффективности, к тому же и не стремиться ее измерять. Тем более, многие факты свидетельствуют о том, что именно данное обстоятельство выступает причиной слабого государственного управления. Так как, в реальности оказываются планы несбывшимися, силы бессмысленно растраченными, важные общественные и частные ценности разрушенными. В рамках административной реформы эффективность государственного управления представляет собой вопрос жизненно-практическую проблему, поскольку оценка эффективности, представляя чрезвычайную практическую ценность, позволит подсчитать, насколько правильно приняты решения, выбраны направления деятельности, и какой результат она приносит.

Обществу она позволяет контролировать качество деятельности государственных институтов, а руководителям и государственным служащим нужна для самоконтроля и усовершенствования управленческого процесса. Проблема оценки эффективности – это проблема анализа управленческой деятельности и принимаемых решений.

Однако надо знать, что эффективность отлич-

чается от эффекта, в ней вычисляется не разность между результатами и затратами, а отношение достигнутых результатов к затратам. Специфическое содержание понятия «эффективность государственного управления» можно также определить через модель [8] – соотношение «вход-выход», характеризующую деятельность политической системы в целом и подсистемы управления как ее части. На «входе» системы: требования общества (управляемого объекта), обуславливающие принятие соответствующих решений, и поддержка управляющего субъекта – легитимность (доверие общества) и ресурсы, которыми располагает государство для реализации возможных решений. На «выходе»: реальное изменение объекта как следствие осуществленных решений и достижение целей управляющего субъекта (системы). Внутри системной модели формируются и действуют подсистемы, дублирующие системную в применении к анализу эффективности как внутренней управленческой деятельности отдельных органов государства по отношению к другим органам, так и внешней – по отношению к обществу или его части. Для системы государственного управления в целом рассматриваемое понятие трактуется преимущественно как «полная эффективность».

Эффективность государственного управления [16] – показатель, который отражает качество государственных услуг, принятия управленческих реше-

ний, качественные характеристики государственных институтов, компетенцию государственных служащих, уровень доверия к политике, проводимой правительством, и др.

Оценка эффективности государственного управления в теоретическом аспекте есть процедура сравнения результатов тех или иных решений с критериальными признаками, воплощающими официально признанные ценности, интересы, цели и нормы. Соответствие результатов решений ценностям и целям системы, общественным потребностям, интересам и потенциальным возможностям их удовлетворения не наступает спонтанно. Оно достигается повышением уровня функционирования всей системы управления, адекватностью принципов, форм, методов и стиля принятия и реализации решений объективному фактору и нормативно-ценностной базе управления. Известная формула эффективности любой деятельности: $\text{Э} = \text{Р}/\text{Ц}$, где Э – эффективность, Р – результат, Ц – цель, – модифицируется в конкретные модели критериев [10].

Интегрированным показателем, который будет учитывать правильность целеполагания и точность выполнения поставленных целей и заданий будет общая (или интегральная) эффективность.

Виды эффективности, можно выразить следующими формулами [20]:

$$\begin{aligned} \text{Целевая эффективность} &= \frac{\text{Поставленные цели}}{\text{Действительные потребности}} \\ \text{Исполнительская эффективность} &= \frac{\text{Достигнутые результаты}}{\text{Поставленные цели}} \\ \text{Общая эффективность} &= \frac{\text{Достигнутые результаты}}{\text{Действительные потребности}} \end{aligned}$$

Следует подчеркнуть одно требование методологического характера: эффективность каждого конкретного решения должна определяться в соответствии с критерием, обусловленным содержанием решения и его результатов. Нужен конкретный подход к подбору критериев и с учетом конкретной ситуации принятия и исполнения решения. Скорее всего, эффективность типа государственно управленческого действия следует определять по модели «цель – результат – интересы».

Оценка эффективности тех или иных государственных программ (экономического, социального или культурного развития) возможна с привлечением таких показателей [1]: объем выполненных работ и проведенных мероприятий, соотносимого с расходами; реализация официально установленных стандартов потребления товаров и услуг; уровень удовлетворения потребностей и запросов населения в определенных услугах и предметах жизненной необходимости, что фиксируется, в частности, опросами населения и анализом жалоб и предложений граждан; динамика роста бюджетных ассигнований и пр. Эффективные решения государственных организаций те, которые обеспечивают реализацию общезначимых целей, но не связаны с большими затратами [17].

Эффективность государственного управления проявляется на всех уровнях функционирования

системы: от отдельной организации до местного самоуправления, от местного уровня до регионального, от регионального до центрального и ее политической организации – государства [9]. На каждом из уровней эффективность должна измеряться своими критериями, характеризующими соотношение целей и результатов, а в иной плоскости соответствие результатов интересам управляющих и управляемых, выраженных в целях. Высшим критерием эффективности системы государственного управления в целом служит полнота реализаций ее функций. В обобщенном выражении, это – сохранение данных политической системы и общества, обеспечение их целостности, единства и безопасности, а также защита интересов всех групп населения, прав и свобод граждан.

Система государственного управления в Казахстане – это центральные органы государственного управления, местные государственные органы и местное самоуправление.

В государственном управлении Республики Казахстан при оценке его эффективности, на наш взгляд, должны, как минимум, сравниваться:

а) цели, практически осуществляемые в государственном управлении, с целями, которые объективно детерминированы общественными запросами;

б) цели, реализованные в управленческих

процессах, с результатами, полученными при объективации государственного управления (решений и действий его управляющих компонентов);

в) объективные результаты управления с общественными потребностями и интересами;

г) общественные издержки, ушедшие на государственное управление, с объективными результатами, полученными вследствие управления.

Следовательно, при оценке эффективности государственного управления, надо сразу отделить понятия «эффективность» и «результативность» государственного управления [19]. Эти показатели взаимосвязаны, но мешать их не следует, т.к. даже если государственный орган работает неэффективно, но, вследствие реализации поставленных целей, работает результативно. К сожалению, имеется подмена этих понятий. В настоящее время, государственное управление в Республике Казахстан реализуется путем встраивания в деятельность государственных организаций специальных механизмов (административных регламентов и проч.), обеспечивающих выполнение задач государственными служащими [18]. Сама деятельность государства по выполнению поставленных задач отражается в трех различных сферах – политической, правовой и социально-экономической. Каждая из этих сфер имеет свои традиции, ценности и специфику организации работы, однако каких-либо методик оценки для отдельно взятой страны, к сожалению не разработаны. Поэтому при оценке эффективности государственного управления в рамках проекта мы использовали методику Всемирного банка [7], которая позволяет сравнивать между собой развитие стран. Исходя из этих показателей, выводится показатель эффективности государственного управления. В нашем исследовании применены следующие показатели [5]: учет мнения

населения и подотчетность государственных органов (Voice and Accountability); уровень политической стабильности и отсутствие насилия (Political Stability and Absence of Violence); эффективность работы правительства (Government Effectiveness); качество законодательства (Regulatory Quality) и верховенство закона (Rule of Law). Для получения результатов была сформирована анкета, проведен опрос населения.

По показателю учет мнения населения подотчетности государственных органов результат составил 63%. При расчете уровня политической стабильности и отсутствия насилия в Казахстане были выбраны и рассмотрены следующие 15 основных показателей: ВВП на душу населения, рост уровня инфляции, внешнеторговый оборот Республики Казахстан, государственный бюджет, затраты на охрану окружающей среды, номинальный денежный доход, среднемесячная заработная плата, численность населения, младенческая смертность, прирост населения, число зарегистрированных преступлений, число лиц, совершивших преступления, численность осужденных, число преступлений, совершенных по линии терроризма, индекс демократии.

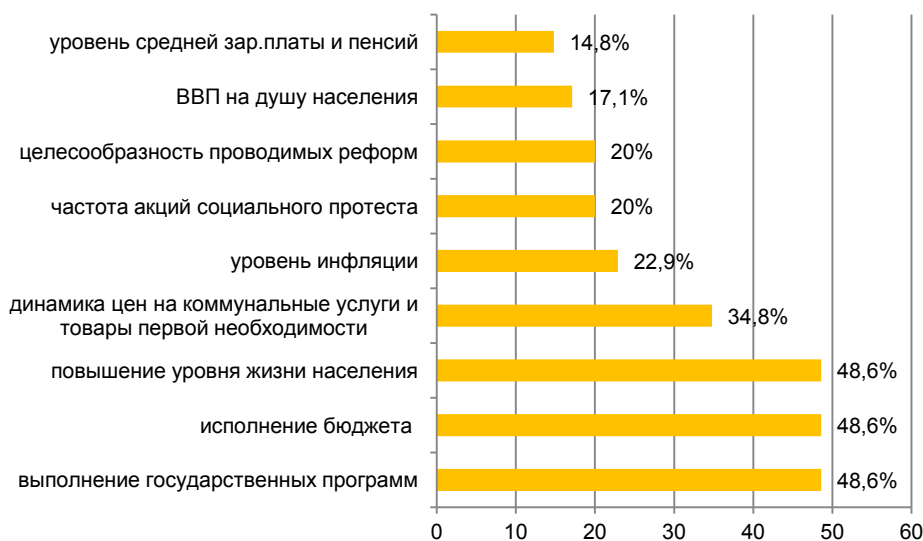
Анализируя вышеуказанные показатели, приходим к следующим выводам: из 15 исходных данных 11 в целом показали положительную динамику. Используя простой метод пропорциональных величин, получаем, что уровень политической стабильности и отсутствия насилия в Казахстане составляет 73%.

По следующему показателю «Эффективность работы правительства (Government Effectiveness)», в результате опроса населения, оценивали на основе трех показателей:

- 1) выполнение государственных программ
- 2) исполнение бюджета
- 3) повышение уровня жизни населения

Рисунок 2

Базовые показатели эффективности работы правительства



Как видим, все три показателя охватывают наиболее проблемные сферы социально-экономической жизни, а также имеют высокий социальный приоритет.

По первому показателю, по 5-ти бальной шкале, оценка составила 42%, что говорит о слабой

эффективности реализации государственных программ. Реализация государственных программ вызывает множество вопросов, главные из которых низкое качество принимаемых документов и низкий уровень их влияния на отрасль.

Так, согласно результатам оценки эффективности государственных и отраслевых программ (охвачены 46 программ (из 50): 5 (из 6) государственных и 41 (из 44) отраслевых), проведенной Институтом экономических исследований Министерства национальной экономики в конце 2013 года, порядка 50% реализуемых сегодня программ неэффективны [4]. При этом общий бюджет программ только за 2010-2012 годы составил более 3 трлн. тенге (порядка 40 млрд. тенге из которых не были освоены в установленные сроки).

Несмотря достижения Государственной программы форсированного индустриально-инновационно-го развития как создание сотен производств и тысяч

рабочих мест, за 3 года реализации этой программы структура экономики Казахстана сохраняет сырьевую направленность, доля обрабатывающей промышленности в ВВП составляет 10,9% при плане 12,5% (2014г.) и продолжает сокращаться, количество организаций, выполняющих исследования и разработки, сократилось на 17% и как следствие низкие рейтинги конкурентоспособности страны в сфере инноваций [2]. На рисунке 3 оценка выполнения ряда программ проводимых в Казахстане. Таким образом, возникают существенные риски не достижения задач, поставленных Главой государства в стратегических программных документах.

Рисунок 3

Индикатор эффективности исполнения государственных программ (5-ти бальная шкала оценки)



Следующий индикатор, по которому проводилась оценка: индикатор уровня жизни населения.

Рисунок 4

Номинальные денежные доходы населения в среднем на душу в месяц

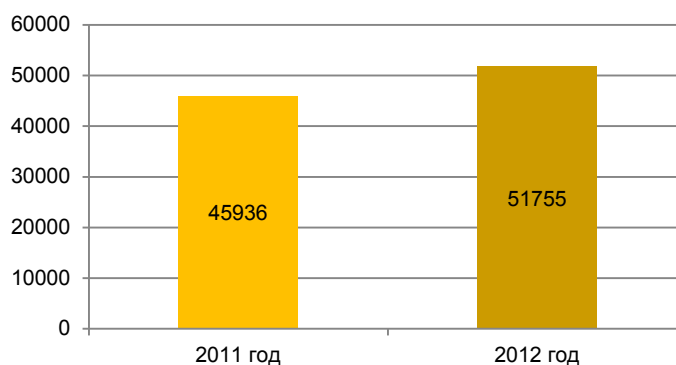
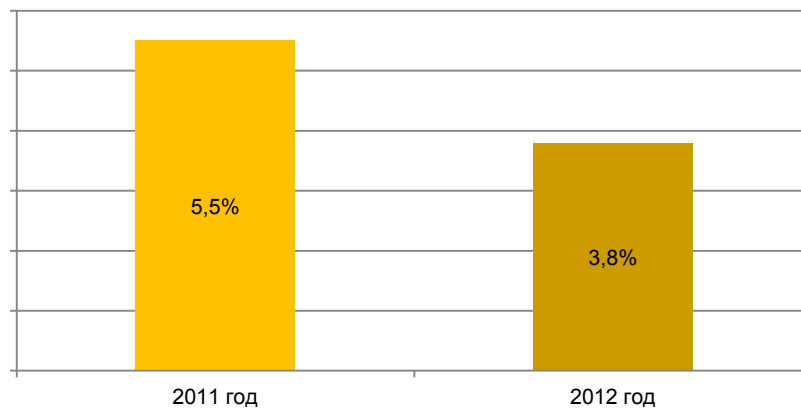


Рисунок 5

Номинальные денежные доходы населения в среднем на душу в месяц



Из двух показателей складывается индикатор на уровне 90,9%, что говорит о стабильном повышении уровня жизни населения.

Рисунок 6

Индикатор – исполнение бюджета

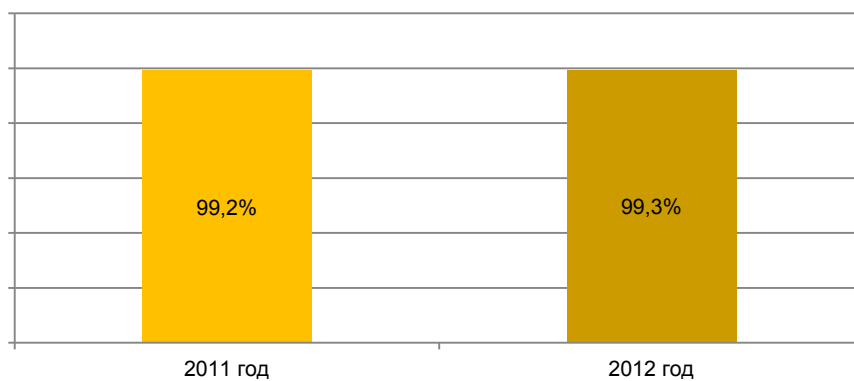


Рисунок 6 показывает уровень исполнения бюджета страны, в этом направлении чувствуется положительная динамика.

На основе полученных данных, можно утверждать, что в целом сложилась положительная оценка результатов деятельности правительства за 2012 год. С одной стороны, существует удовлетворенность тем, что правительство поддерживает имеющиеся показатели экономического развития и решает накопившиеся проблемы. С другой стороны, имеется недостаточная эффективность в реализации государственных программ, отсутствие системной работы в ключевых секторах экономики, таким образом, эффективность работы правительства Республики Казахстан в 2012 году оценивается на уровне 77,4%.

Оценка показателя качество законодательства (Regulatory Quality) и верховенство закона (Rule of Law) проведена на основе следующих индикаторов: социологический опрос для определения уровня доверия населения к органам прокуратуры – 58,4%; совершенствование прокурорского надзора за законностью – 75%.

Второй индикатор составлен на основании следующих показателей: удельный вес удовлетворенных судом заявлений по делам об оспаривании решений и действий (или бездействия) органов государственной власти и должностных лиц (контрольно-надзорных, а также местных исполнительных органов) к числу рассмотренных с вынесением решения составил 50,3%

(План – не более 51,5%). Судиами рассмотрено с вынесением решения 2423 дела данной категории, из них по 1220 заявленные требования удовлетворены; доля устраненных по актам прокурорского надзора нарушений законности, причин и условий, способствующих им, по отношению к выявленным составила 88,6% (План – не ниже 75%). Фактически устранено 381161 нарушение (в социально-экономической сфере) из 430080 выявленных органами прокуратуры; удельный вес отклоненных актов прокурорского надзора на незаконные решения и действия должностных лиц государственных органов (в социально-экономической сфере) составил 0,1% (План – не более 3%). Из 10101 внесенного протеста отклонено 16; количество несовершеннолетних лиц, права которых защищены органами прокуратуры, составило 206135 (План – не менее 143815); удельный вес реально взысканных по актам прокурорского надзора сумм по отношению к общей сумме, реально взысканной судебными исполнителями, по исполнительным документам о взыскании заработной платы составил 88,1% (План – не ниже 34%). Из 1102 млн. тенге, взысканных судебными исполнителями в принудительном порядке по исполнительным документам данной категории, по актам прокурорского надзора исполнено на 971 млн. тенге [12]. Таким образом, показатель верховенства закона в Республике Казахстан составляет 71%.

Таким образом, в результате попытки оценить эффективность государственного управления в Казах-

стане за 2012 год и сделаны следующие выводы: в Республике Казахстан углубился процесс формирования современной модели государственного управления, где во главу угла поставлены интересы потребителей, общества в целом, что улучшает систему взаимоотношений «государство – население». Государство ориентировано на три взаимоувязанных элемента: результативность, управление результатами, качество жизни населения [11].

Акцент делается на ведущую роль эффективно-го и объективного демократического управления в Казахстане. Повышение эффективности деятельности государственного управления и борьба с коррупцией обозначены в качестве приоритетов национального развития.

Комплексные реформы сектора государственно-го управления проводятся в Казахстане начиная с 1997 года, и хотя по сей день продолжается работа по улучшению эффективности и результативности управления на всех уровнях, все еще имеют место некоторые институциональные издержки, которые препятствуют эффективному оказанию услуг [15]. Зрелость системы в отношении возможности выражения мнения людей посредством социального диалога требует дальнейшего совершенствования. Необходимо предпринимать меры для устранения несоответствия между задачами местных органов управления и их возможностями по оказанию услуг, а также развития гражданского общества, в целях содействия социальной интеграции и равного доступа к услугам всех категорий граждан республики.

Литература:

1. Андасбаева А.Е. Эффективность государственного управления в Казахстане / Вестник КазНУ 2012, стр.150
2. Аналитическая записка по эффективности государственного управления / АГУ при Президенте Республики Казахстан / Астана 2012, стр.9
3. Атаманчук Г.В. Теория государственного управления / Москва 1997
4. Базилов А. Эффективное управление государственными программами / Астана 2015, стр.15
5. Барциц И.Н. Показатели эффективности государственного управления / <http://pvlst.ru/archive/index.433.php>
6. Грейсон Дж.К. мл., О'Дейл К. Американский менеджмент на пороге XXI века / Москва 1991
7. Качество государственного управления / Центр гуманитарных технологий / ISSN 2310-1792 / <http://gtmarket.ru/ratings/governance-matters/governance-matters-info>
8. Козбаненко В.А. Государственное управление: основы теории и организации / Москва 2002
9. Кубаев К.Е. Эффективное государственное управление / Монография / Алматы 2013, стр.234
10. Мальковская А.О., Соловьева Ю.В. Эффективность принятия управленческих решений и оценка деятельности работников государственной гражданской службы / <http://oad.rags>
11. Maidurova A. Control as a method for Ensuring Quality of Public Services in the Republic of Kazakhstan / Public policy and administration / 2013 №12(2) p.212-226
12. Материалы «круглого стола» на тему «Верховенство закона в Республике Казахстан» проведенного Министерством юстиции Республики Казахстан совместно с Казахским Гуманитарно-Юридическим Университетом / Астана 2013, стр.56
13. Н.Назарбаев Современное государство для всех: Пять институциональных реформ / Выступление Президента Республики Казахстан, Председателя партии «Нур Отан» на XVI съезде партии от 11 марта 2015 года / <http://www.akorda.kz>
14. Научный отчет о выполнении проекта «Методология эффективности государственного управления» / АГУ при Президенте Республики Казахстан / 2012, стр.26
15. Рамочная программа ООН по оказанию помощи в целях развития (ЮНДАФ) для Республики Казахстан на 2010-2015 годы / Эффективное государственное управление / 2013, стр.20
16. Реформирование системы государственного управления: зарубежный опыт и Казахстан / Алматы: КИСИ при Президенте РК / 2005
17. Ромащенко В.Н. Принятие решений: ситуации и советы / Киев 1990
18. Саменов А.С., Сабантаев А.С. Система оценки эффективности деятельности государственных органов – новый этап развития государственного управления / «Экономика. Финансы. Исследования» / 2011 №3, стр.23
19. Тенденции развития государственного управления в Республике Казахстан / Коллективная монография / Академия государственного управления при Президенте РК / Астана 2013, стр.179-189
20. Теоретико-методологические подходы к определению эффективности. Режим доступа: http://www.uhlib.ru/yurisprudencija/gosudarstvennoe_i_municipalnoe_upravlenie_konspekt_lekcii/p9.php

Резюме:

Ғылыми жобаның шегінде жүргізілген Қазақстан Республикасының мемлекеттік басқару жүйесін бағалау нәтижелерін жинақтау мақаланың мақсаты болып табылады. Мемлекеттік басқару жүйесінің бүгінгі күнде үздіксіз туындап жатқан мәселелерді толыққанды шеше алмайтындығы белгілі болып отыр. Мемлекетті басқару тетігін қайта құрудың, сұраныстарға жедел әсер етуге қажетті және процестерді бақылайтын жаңа жүйені қалыптастырудың, әрі осы контексте мемлекеттік басқарудың сапасы мен тиімділігін бағалаудың объективті қажеттілігі туындауда.

Негізгі сөздер: әкімшілік реформа, мемлекеттік басқарудың тиімділігі, орталық органдар, жергілікті мемлекеттік органдар және өзін-өзі басқару.

Представленная статья написана в результате научного исследования по оценке эффективности

государственного управления проведенного в Академии государственного управления при Президенте Республики Казахстан. Оценка показала, что существуют проблемы, которые должны быть решены, однако в реалиях государственного управления в стране есть вопросы, которые должны быть изучены и им должна быть дана правильная оценка.

Ключевые слова: административная реформа, эффективность государственного управления, центральные исполнительные органы, местные государственные органы, органы местного самоуправления.

The purpose of this article is to summarize results of the evaluation system of government of the Republic of Kazakhstan carried out in the framework of a research project, which is currently very relevant because over time old concept of governance is no longer coping with the continuously emerging challenges. There was an objective need to restructure the whole mechanism of government, creating a new system that can respond quickly to calls and control processes, and in this context there was a need to assess the quality and efficiency of public administration.

Keywords: administrative reform, government effectiveness, the central state agency, local state agency and local administration.

Сведения об авторе:

Майдырова А.Б. - доктор экономических наук, профессор, Заведующая кафедрой «Государственное управление и государственная служба» Академии государственного управления при Президенте Республики Казахстан

Қазақстанның Бүкіләлемдік Сауда Ұйымына кірер алдындағы жағдайы

М. Касенов, Л. Молдатаева
Дулати М.Х. атындағы мемлекеттік университеті

«Біз стратегиялық тұрғыдан Қазақстанның Мүдделері толығымен ескерілген жағдайда Бүкіләлемдік сауда ұйымына тезірек кіруге ықыластымыз»

*Нұрсұлтан Назарбаев,
Қазақстан халқына жолдауынан*

Қазіргі әлемде Бүкіләлемдік Сауда Ұйымына (БСҰ) мүше болу әлемдік тауарлар мен қызмет көрсету рыногының өркенеттілігінің көрсеткіші болып табылады. Сондықтан тәуелсіз жас мемлекеттер осы беделді ұйымға кіруге құлшыныс білдіріп отыр және басқа елдермен тең жағдайда саудаласқысы келеді. Қазіргі таңда БСҰ-на кіру немесе кірмеу мәселесі тұрған жоқ. Себебі әлемдегі 192 мемлекеттің 159-ы осы ұйымға мүше және әлемдегі сауда айнасының 98%-ы осы ұйымға мүше мемлекеттердің еншісіне тиесілі. Бұрынғы КСРО-ның, 15 мемлекетінің 10-ы осы ұйымның мүшелері.

Олар Қырғызстан (БСҰ-на кірген жылы 1998),

Латвия мен Эстония (1999 жыл) Грузия (2000 жыл) Литва мен Молдова (2001 жыл) Армения (2003 жыл) Украина (2008 жыл) Ресей (2012 жыл) Тәжікстан (2013 жыл). ТМД-ның қалған бес мемлекетінің төртеуі осы ұйымға кіру үшін өз кезегін күтіп отыр. Олар Қазақстан, Әзірбайжан, Беларусь, Өзбекстан. Ал Түркіменстан Орталық Еуропадағы Швейцария сияқты БСҰ-на кіру үшін өтініш бермеген елдер қатарында.

Бірінші кестеде БСҰ-на кірген кейбір елдерге олардың осы ұйымға қосылу мерзіміне байланысты таураларға берілетін жеңілдіктер мен міндеттемелер берілген.

1-кесте

Бүкіләлемдік Сауда Ұйымына кірген кейбір елдерге, олардың осы ұйымға қосылу мерзіміне байланысты таураларға берілетін жеңілдіктер мен міндеттемелер

Елдер	БСҰ-на кірген жылы	1 адамға шаққандағы ЖІӨ, долл.	Ауылшаруашылығы тауарларына берілетін тарифтік жеңілдіктер	Басқа тауарларға берілетін тарифтік жеңілдіктер	Секторлық бастамаға қатысу	Ауылшаруашылығын қолдаудың агрегировтік шаралары	Ауыл шаруашылығына берілген экспорттық субсидиялар
1	2	3	4	5	6	7	8
Эквадор	1996	1 380	25,8% өтпелі кезең 5 жыл. Кейбір тауарларға арнайы қолдау шаралары қолданылады.	20,1% өтпелі кезең жоқ		Ауыл шаруашылығына ЖІӨ-нің 10%-ы	ноль
Болгария	1996	1 380	34,9% өтпелі кезең 5-6 жыл, кейбір тауарларға арнайы қолдау шаралары қолданылады.	12,6% өтпелі кезең 15 жыл	Тек қана бірнеше «нольдік бастамаға»	Екі жылға 79%-ға төмендетілуі	Нақты төлем бойынша 35,8% ассимиляция бойынша 22 6 жылға төмендетілген
Монголия	1997	350	18,4% өтпелі кезеңсіз, арнайы қолдау шаралары қолданылмайды.	20% өтпелі кезеңсіз	Химиялық үйлесушілік	Ауыл шаруашылығына ЖҰӨ-нің 10%-ы	ноль
Грузия	2000	620	12,1% өтпелі кезең 5 жыл арнайы қолданылмайды	5,8% өтпелі кезең 5 жыл	Алкогольді ішімдіктен басқа барлық нольдік бастамаларға химиялық гармонизация, НТА	Ауыл шаруашылығына ЖҰӨ-нің 10%-ы	ноль
Албания	2000	870	10,6% өтпелі кезең 7 жыл арнайы қолдау шаралары қолданылмайды	6,0% өтпелі кезең 10 жыл	Көптеген нольдік бастамалар, химиялық	Ауыл шаруашылығына ЖҰӨ-нің 10%-ы үйлесушілік, НТА	ноль

Елдер	БСҰ-на кірген жылы	1 адамға шаққандағы ЖІӨ, долл.	Ауылшаруашылығы тауарларына берілетін тарифтік жеңілдіктер	Басқа тауарларға берілетін тарифтік жеңілдіктер	Секторлық бастамаға қатысу	Ауылшаруашылығын қолдаудың агрегировтік шаралары	Ауыл шаруашылығына берілген экспорттық субсидиялар
1	2	3	4	5	6	7	8
Молдова	2001	370	Негізінен 10-нан 15%-ға дейін, ең көбі 40% өтпелі кезең 4 жыл, арнайы қолдау шаралары қолданылмайды	Негізінен 10-нан 20%-ға дейін ең көбі 40%, өтпелі кезең 4 жыл	Алкогольдік ішімдік пен жиһаздан басқа барлық нольдік бастауларға химиялық үйлесушілік, НТА	4 жылда 16%-ға төмендетілуі	ноль
Панама	1997	3 070	21,6% өтпелі кезең 14 жылға дейін, кейбір тауарларға арнайы қолдау шаралары қолданылады	11,5% өтпелі кезең 14 жыл	Химиялық үйлесушілік	Ауыл шаруашылығына ЖҰӨ-нің 10%ы	ноль
Латвия	1999	3 480	33,6% өтпелі кезең 9 жыл, арнайы қолдау шаралары қолданылмайды	9,3% өтпелі кезең 9 жыл	Көптеген нольдік бастамалар химиялық үйлесімдік, НТА	Ауыл шаруашылығына ЖҰӨ-нің 5%	ноль
Эстония	1999	1 500	17,7% өтпелі 5 жыл арнайы қолдау шаралары қолданылмайды	6,6% өтпелі кезең 6 жыл	Көптеген нольдік бастамалар, химиялық үйлесімдік, НТА	Ауыл шаруашылығына ЖҰӨ-нің 5%	ноль
Иордания	2000	4 580	10 жыл мерзім, арнайы қолдау шаралары қолданылмайды	25% өтпелі кезең 10 жыл	Көптеген нольдік бастамалар, химиялық үйлесімдік, НТА	7 жылда 13%-ға төмендетілуі	ноль
Хорватия	2000	4 940	10,4% өтпелі кезең 5 жыл арнайы қолдау шаралары қолданылмайды	5% өтпелі кезең 5 жыл	Көптеген нольдік бастамалар, химиялық үйлесімдік, НТА	1996-1998 жыл-дар Негізгі кезеңге қарағанда кірген жылдан бастап, әр жыл сайын 20% төмендеу	ноль

Ескерту: Арыстанбеков К. «Қазақстан и ВТО» Аль-Пари 2005 жылғы №4-5.

Қазақстан БСҰ-на кіру процессін 1996 жылы қаңтар айында ресми өтініш берген кезден бастады. Осы жылдың ақпан айында оған бақылаушы статусы берілді. Бақылаушы статусымен бірге Қазақстанның БСҰ-ның 38 мүше-елдерінің ең негізгілері болып 15 мемлекет жатады. Олардың ішіндегі АҚШ, Еуропалық Одақ, Жапония, Канада, Австралия, Швейцария және Қытай Қазақстанның тауар рыногіне кіру үшін екі жақты толық келісім жүргізуі аяқталды. Тек, 2015 жылы ғана 19 жылдан соң, Қазақстан БСҰ-ға алдында тұр.

Мемлекеттердің БСҰ-на кіруге талпынысының бір түсініктемесі ол жеке елдің жаһандану процесіне тойтарыс бере алмауында, сонымен қатар ғылыми техникалық прогрестің жетістіктеріне қол жеткізе алады. Бұл процесс біздің қалауымызсыз, біздің ықылассымызсыз жедел қарқынмен объективті негізде жүріп жатыр. Біріккен Ұлттар Ұйымының классификаторы бойынша жалпы саны 155 қызмет көрсету секторын құрайтын қызмет көрсету рыногінің барлық секторымен Қазақстан нақты келісім шарт жүргізуін аяқтады.

Қазақстан экономикасында ең сезімтал, парасаттылықпен қорғауды қажет ететін қызмет көрсету секторларына жататындар; қаржы, құқық, коммерция, транспорт, телекоммуникация, туризм, құрылыс, логика. БСҰ-на жаңадан кіретін елдермен келісім процестерінің барысында қаралатын негізгі мәселелер мыналар:

- өнеркәсіп тауарларына тарифтің мөлшерін төмендету;

- ауылшаруашылық өнімдеріне, ауыл шаруашылық өнімдерінің экспорттық субсидияларына және ауылшаруашылығының ішкі субсидияларына тариф мөлшерін төмендету;

- жүйелі талаптар: республиканың заңдарын әлемдік стандартқа сәйкестендіру;

- стандарттық жағдайлар.

Қазақстанның БСҰ-на кіру туралы келісім процестері одан өрі белсенді түрде жүргізуге жағдай туғызды. Жаһандану үрдісі халықаралық ұйымдардың, оның ішінде сауда ұйымының беделін арттырып, әр елдің экономикасына ықпалын күшейтуде. Осыған орай БСҰ-на қашан және қандай шартпен қосылу керек, оның біздің экономикамызға тигізетін салдары қандай деген сұрақтар туындайды.

Бірінші көңіл бөлінетіні - БСҰ-ның жоғарғы басқарушы органы - ұйымға мүше елдердің министрлерінің конференцияда осы ұйымының қазіргі ресми аты берілді, соңғы министрлер конференциясы Катар мемлекетінің астанасы Доха қаласында 2001 жылы өтті. Конференцияда өртүрлі шешімдер, ережелер, мәлімдемелер қабылданды. Осы шешімдердің кейбірі барлық елдерге бірдей емес, дамыған елдердің мақсатын көздеп, солардың мүддесін қорғайтыны да бар. Бұл тұрғыда біздің мемлекетіміз осындай әділетсіздіктер мен келеңсіздіктерге жолығуы мүмкін.

Сондай-ақ сауда ұйысының мүше және мүшелікке ниет білдірген елдерді топтастырғанда олардың экономикасының даму деңгейінің, жалпы

ерекшеліктерінің жан-жақты ескерілмеуі. Сауда ұйымының заңдары мен ережелері үміткерлерге қай топқа жататынына байланысты әртүрлі, жоғары, төмен, қатар немесе бәсеңкі талаптар қояды. Үміткерлерге осы ұйымның талабына өз елінің экономикасы толық сәйкестендіру үшін берілетін өтпелі кезеңнің мерзімі де (5-6-8 жыл) осы елдің қай топқа жататынына байланысты.

Дамыған елдерге халықаралық ұйымның бас салығының деңгейі, жалпы сауда ережелері туралы талабы жоғары, ал дамушы елдерге ондай талап төмендеу. Осыған орай Қазақстан дамушы елдердің тобына кірсе, бізге сауда ұйымына мүше болу үшін қойылған шарттардың кейбір жеңілдіктері бар.

БСҰ-ның жаңадан мүше болам деген елдерге қоятын талаптары қаталданып, күрделене түсуде. Қазақстан өкілдері қазір көптеген елдермен аталған ұйымға мүше болуға келіссөздер аяқтады. Басты мәселе ретінде біздің шетелмен экономикалық қатынас жөніндегі саясатымыз бен заңдарымыздың қосылмайтын деп отырған халықтаралық ұйымталабына сәйкестігі, сауданы ырықтандыру жөнінде алатын міндеттеріміз, ішкі рыногымызғы шетел тауарлары мен қызмет түрлерін жіберу тәртібі, көптеген мәселелер туындалды. Негізгі күрделі мәселе ретінде кедендік салық болып табылады. Кедендік салық (тариф) сыртқы экономикалық саясаттың негізгі бір құралы. Оның бірінші міндеті ұлттық экономика кеңістігін қорғау, экономикалық тәуелсіздікті қамтамасыз ету. Сауда ұйымы кеден салығынан сырт басқа елдедің тауарларына қай елде болсын тежеу болмауын талап етеді.

Жалпы біздің экономикалық бәсекелестік мүмкіндігіміз аса жоғары емес. Кей салаларда төмен. Қазақстан бойынша орташа кедендік салық мөлшері 12,7-13% шамасында. Бұл көрсеткіш Мексикада - 33,7%, Аргентина мен Венесуэлада - 30,9%, Үндістанда - 32,4, Тайланда - 28%, Туркияда - 22,3%, Чилиде - 24,9%, Филиппинде - 22,2%. Аталған елдерде екі есе жоғары болып отыр.

Біздің экономиканың шикізат бағыттылығы, әлемдік экономикаға ықпалдасудың әлсіздігі, өңдеуші өнеркәсіп өнімділігінің төмендігі, кәсіпорындардың жалпы техникалық және технологиялық тұрғыдан артта қалуы басты мәселе болып табылуда. Олардың шығарған бұйымдарының, өнімдерінің сапасы төмен, ал өзіндік құны жоғары. Халықаралық бәсекеге түскенде мұндай тауарларды сатып алушылар табылмай, оларды шығаратын кәсіпорындарды кездеседі. Осындай қолайсыз жағдайға химия, тамақ, жеңіл өнеркәсіп кәсіпорындары кездеседі. Мысалы, тамақтың көптеген түрлері (өсімдік майы, кондитерлік өнімдер, балық) дені (50-55%) бізге шетелдерден келеді. Осы саладағы бірнеше жүздеген өз кәсіпорындарымыз тиянақты жұмыс істемеуде. Қазіргі қолданыстағы кеден салығы мөлшері осы өндіріс салаларын дұпыс қорғауға жарамай отыр.

Қазіргі кезде осы бағдарламаның екінші бесжылдық белсенді жүріп жатыр. Бұл тұрғыда бізге тиімді кеден саясатын жан-жақты зерттеп, талдап, келіссөздер жүргізіп, анықтауымыз керек. Көптеген елдер аталған ұйымға осындай зерттеулермен, дайындықпен қосылуда. Қытай Халық Республикасы мен Ресей Федерациясы да осындай талдаулар жасап барін БСҰ-ға кірді. Біз де тиімді тарифтік-төлемдік саясатты, оны шаруашылықтың әр саласын терең

зерттеу арқылы, БСҰ-на қосылғанда неден ұтып, неден ұтылғанымызды жан-жақты талдау арқылы анықтауымыз қажет. Әсіресе ғылымды қажетсінетін өндіріс салалары басым дамуы керек. Осы мақсатты көздеген Қазақстан Республикасын индустриялық-инновациялық дамуының 2003-2015 жылдарға арналған стратегиясын бекітті. Көмектің бір жылдық орташа мөлшерінен аспау керек деген талап қойылуда. БСҰ-ның тәртібі осындай. Осы талапты орындау ауыл экономикасын мемлекет тарапынан пәрменді қолдауға көмектеспейді, қайта шек келтіреді. Өйткені жоғарыда айтылған жылдарда біздің үкімет ауылға ауқымды көмек көрсете алмады, бұған жалпы экономиканың сол кездегі нашар жағдайды себеп болды.

Бірақ еліміздегі үдетілген көмектің өзі шет елдермен салыстырған әлі де аздығын көреміз. Ресейліктердің мәліметі бойынша ол елде ауыл шаруашылығына пайдалы жердің гектарына шаққандағы көмек Канадамен салыстырғанда 100 есе төмен. Біз де осындай алшақтықтар байқалды. Өйткені ауылдың жағдайы әлі төмен, техникасы азып-тозған, жерді өңдеу мен тыңайту өте нашар, технология жүйесі де бұзылған, не қалыптаспаған, тағы-тағы осындай қаптаған кедейшіліктер. Ауылды түбегейлі көтеру үшін әлі қомақты, ауқымды демеу керек. Дүние жүзінде бірде-бір елде ауыл шаруашылығы мемлекет тарапынан жәрдемсіз, көмексіз, қолдаусыз жақсы дамып отырған ауылына Америка Құрама Штаттары өкімет жылына 22 млрд. доллар көмек көрсетеді. Еуропа Одағы елдеріндегі фермерлерге арналған осындай көмек жылына 40 млрд. доллар.

Ауылға байланысты тағы бір мәселеге тоқтағымыз келеді. Біз азық-түлік өнімдерін молынан өндіруге мүмкіндігі бар елміз. Келешекте бұл мүмкіндік арта түседі. Ал енді осындай мол өнімді кім алады, қайда сатамыз, қалай сатамыз. Өйткені біздің ішкі тұтыну сұранысымыз аз, орған егіннің, басқа да азық-түлік өнімдерінің қомақты бөлімін шет елдерге сатамыз. Бұл біздің ауыл шаруашылығымыздың келешегі, ауыл экономикасын көтерудің өте тиімді жолдарының бірі. Қазір біз ауылшаруашылық өнімдерін Өзбекстан, Түркменстан, Ресейдің кейбір аймақтарфна сатамыз. Соңғы 1-2 жылда ауылшаруашылық өнімдерін бұлардан алыс мемлекеттерге де сата бастадық. Осыған байланысты қиыншылық астықты немесе басқа өнімдерді алысқа тасығандағы жол қымбаттылығы. Арзан су жолы жоқ, ішкі құрылықта жатқан еліміз. Алыс елдерге апарғанда жол шығыны өнімнің өзіндік құнының 25-30 пайызынан асып кетеді, сондықтан да баға жағынан біз шығарған азық-түліктің бәсекелік мүмкіндігі төмендейді.

Мұндай жағдай кейбір басқа елдерде де бар, олар өз тауарларының экспорттық, бәсекелестік мүмкіндігін жоғарылату үшін кейбір шет елге сатуға арналған өнімдерге мемлекет тарапынан арнаулы қолдау көрсетеді. Бұны экспортты қолдау көмегі дейді. Мысалы, Франция шет елдерге еттің 1 тоннасын 1200 доллардан сатады, өз елінде оның бағасы - 1200 доллар. Франция фермерлеріне 800 доллар айырмашылықты өз мемлекеті төлейді. Бұл да бір басты мәселе. Мүмкіндік болса осындай қолдау, әсіресе жол шығынын үкімет тарапынан өтеу, біздің шаруашылық қожалықтарына да өз көмегін тигізер еді. Сонда олар өздері шығарған өнімдерін тек қана жақын елдерге апарып қоймай, алысқа, халқы көп, азық-түлікке көбірек мұқтаж елдерге, мысалы

Египетке, Солтүстік Африка елдеріне, басқа да осындай мемлекеттерге молынан апарып сатуға мүмкіншіліктері көбейер еді.

Экономиканы дамытып, нарықтық қатынастарды тереңдете түскен Қазақстан соңғы жылдарда бүкіләлемдік сауда ұйымына кірудің алдында тұр. Әлемге әмірін жүргізіп келе жатқан қатал қауымдастыққа оның барша заңдылықтарын сақтап отырып кіруге көптеген қиындықтар туғызуы мүмкін.

Біздің еліміздің ауыл шаруашылығы бәсекелестік мүмкіндігі төмен, бәсеке сайысқа қауқары нашар сала. Республика халқының 44% ауылды жерде тұрады, ал халықтың 25% жуығы тікелей ауыл шаруашылығында еңбек етеді. Аталмыш ұйымға кіру осы ауыл шаруашылығымен тығыз байланыста. Осыған орай басты үш мәселені шешуіміз қажет.

Осы саладағы кедендік салық мөлшері, баж салығы қалай болу керек, ол мынау кең сахарамызда егінмен, малмен айналысып жатқан шаруаларымызды, шаруа қожалықтарын, олардың өнімдерін шетелдік арзан азық-түліктің басып кетпеуіне тежеу бола алады ма?

Ауыл шаруашылығына мемлекет тарапынан көрсетілетін қаржылай көмек қандай болу керек, сауда ұйымының қойып отырған талабына мойын ұсынамыз ба, әлде өз ерекшеліктерімізді, ауылдың бүгінгі жайсыз жағдайын еске алып, іс-шаралар жасаймыз ба?

Біздің ауыл шаруашылық өнімдеріміз шет елдерде молырақ сатылуы үшін мемлекет тарапынан қандай саясат, әсіресе қолдаулар керек. Кедендік салық деңгейі немесе баж ойлығы туралы аталмыш сауда ұйымы ауылшаруашылық өнімдерін сырттан әкелу мәселелерін тек осы тетік (механизм) арқылы реттеуді талап етеді. Басқа тетіктерді, немесе құралдарды қолдануға оның заңдары мен ережелері тыйым салады. Осындай жағдайда бізде шығарылатын азық-түлік өнімдерін өз елімізде толық пайдалану мүмкіндігі, біздің ішкі тұтынуымызда шетелдік салыққа,

БСҰ-мен (әр елмен келіссөздер арқылы) келіскен мөлшеріне байланысты. Қазіргі бізде қалыптасқан ауылшаруашылық өнімдері жөніндегі кеден салығы деңгейі орта есеппен алғанда 16,5 пайыз. Бұл деңгей (егер осы күйінде сауда ұйымының бүгінгі талабына сәйкес сақталса) еліміздің азық-түлік қауіпсіздігін толық түрде қамтамасыз ете алмайды.

Зерттеулерге сүйенсек, әр ел азық-түлік жөнінде қауіпсіз болуы үшін оның сырттан келген мөлшері жалпы ішкі тұтыну мөлшерінің 25 пайызынан аспау керек. Бізде бұл көрсеткіш 35 пайызға жоғары. Кедендік салық деңгейі басты мәселе. Ауыл шаруашылық өнімдері үшін оның орташа деңгейі 16,5 пайыз екенін жоғарыда айттық. Басқа елдерде, әсіресе дамыған елдерде, осы деңгей біздің еліміздегіден екі есе, одан да көп артық. Кейбір азық-түлік өнімдері жөнінде баж салығы 60-тан 300 пайызға дейін, одан жоғары деңгейде қойылған. Мысалы Жапонияда күрішке баж салығы 444%, бидайға - 193%, АҚШ-да сүт өнімдеріне 93%, қантқа - 91%. Еуропа Одағы бойынша сүт өнімдеріне 205%, күрішке - 231% баж салығы бекітілген. Бұны біз дамыған елдердің өз ауыл шаруашылығын қолғау үшін жасап отырған тәсілі, басқаша түрде аграрлық қолдампаздық (аграрный протекционизм) дейміз. Осындай жағдайлар дүниежүзінлік азық-түлік сауда тәжірибесінде кеңінен қолдануда. Сараптап айтқанда, ауылшаруашылық өнімдері жөнінде міндетімізге алатын баж салығы туралы тереңірек ойлауымыз керек. Мүмкін, сауда ұйымына кірмей тұрып азық-түлік өнімдерінің кейбір түрлеріне деген баж салығын жоғарылату керек болар.

Өздеріне болашақта қолайлы болу үшін кейбір елдер осындай шараларды қолданады. Мысалы, көршіміз Ресей соңғы екі-үш жыл ішінде осындай шараларды іске асыруда. Ресейдің аграрлық қолдампаздық саясаты, осы жөнінде басқа елдермен келіссөздерге көрсетіп отырған табандылығы бізге де үлгі болып табылады.

Әдебиеттер:

1. Есенғарин Н., Масақова С. Еуразиялық экономикалық қауымдастық және Қазақстанның ДСҰ ену проблемалары / Аль-Пари № 2-3 2002 жыл
2. Темірбекова А. Қазақстанның ДСҰ ену проблемалары және аграрлық сектор / Саясат №3 2004 жыл
3. Алшанов Р. Қазақстанның ДСҰ ену барысындағы қорғау шаралары / Аль-Пари №4-5 2002 жыл
4. Әлемдік экономика: Оқулық / А.С. Болатовтың редакциясымен М., 1999 жыл, 389 бет
5. Намазбаева Г. Қазақстанның ДСҰ енуі және оның транзиттік-көліктік әлеуетін жүзеге асыру / Саясат №1 2004 жыл
6. Есентүгелов А. Қазақстанның ДСҰ енуіне еш кедергі жоқ / Аль-Пари №3-4 2003 жыл
7. Мырзахметова А.М. ДСҰ жол: қазақстандық тәжірибе / Аль-Пари №3-4 2003 жыл
8. Арыстанбеков К. Қазақстан және ДСҰ: мүмкіндіктер және олқылықтар / Аль-Пари №4-5 2003 жыл
9. Жоламанов Е. ДСҰ ену басталуында Қазақстан мен Ресейдің экономикалық қарым-қатынастары / Саясат №6 2004 жыл

Резюме:

Бүгінгі таңда Бүкіләлемдік Сауда Ұйымына (БСҰ) әлемдегі 192 мемлекеттің 159-ы мүше болып табылады. Бұрынғы КСРО-ның 15 мемлекетінің 10-ы осы ұйымға мүше. Қазақстан БСҰ-на кіру үшін 1996 жылы қаңтар айында ресми өтініш берген болатын. Қазіргі кезде ұйымның барлық шарттарын орындап 2015 жылы осы ұйымға кіру алдында тұр.

Негізгі сөздер: жаһандану, Бүкіләлемдік Сауда Ұйымы (БСҰ), дамыған елдер, дамушы елдер, Жалпы ішкі өнім (ЖІӨ), тауар рыногы, қызмет көрсету рыногы, кедендік салық, өнеркәсіп өнімдері, ауыл шаруашылық өнімдері, индустрия, инновация, минералдық шикізат қорлары, азық-түлік, бәсекелестік, мемлекеттік қолдау.

На сегодняшний день из 192-х стран мира 159 является членами Всемирной Торговой Организации (ВТО). Из 15-ти республик бывшего СССР 10 государств также являются членами ВТО. Казахстан официально подал заявку на членство в ВТО в январе 1996 года. В настоящее время выполнив все требования и обязательства ВТО в 2015 году готовится к вступлению в ее ряды.

Ключевые слова: глобализация, Всемирная Торговая Организация (ВТО), развитые страны, развивающиеся страны, Валовой внутренний продукт (ВВП), рынок товаров, рынок услуг, таможенный налог, промышленные товары, сельскохозяйственные товары, индустрия, инновация, минеральные сырьевые ресурсы, продовольствие, конкуренция, государственная поддержка.

On today's put from 192 countries of the world 159 is members of the World Trade Organization (WTO). From 15 republics of the former USSR 10 states are also members of the WTO. Kazakhstan officially submitted the application in January, 1996 for WTO membership. Now having fulfilled all requirements and obligations of the WTO in 2015 prepares for performance in its ranks.

Key words: globalization, World Trade Organization (WTO), the developed countries, developing countries, Gross domestic product (GDP), commodity market, market of services, customs tax, industrial goods, agricultural goods, industry, innovation, mineral raw material resources, food, competition, state support.

Авторлар туралы мәлімет:

Қасенов М.Р. – экономика ғылымдарының докторы, профессор, М.Х.Дулати атындағы Тараз мемлекеттік университеті аймақтық экономика ғылыми зерттеу орталығының директоры (Тараз қаласы)

Молдатаева Л.И. – қаржы магистрі, М.Х.Дулати атындағы Тараз мемлекеттік университетінің аға оқытушысы (Тараз қаласы)

Вопросы теории территориально-отраслевого разделения труда в АПК

А. Гиззатова

Западно-Казахстанский Аграрно-технический университет им. Жангир хана

В современных условиях продовольственная безопасность, обеспечиваемая за счет собственного производства, предотвращает зависимость от конъюнктуры мирового рынка и обеспечивает более полное использование наличного потенциала сельского хозяйства и других отраслей АПК. Вместе с тем, в самообеспечении сырьем и продовольствием важное значение принадлежит совершенствованию территориально-отраслевого разделения труда в АПК, под которым понимается взаимосвязанная специализация регионов и их зон на производстве определенных видов и объемов продукции, используемых на местное потребление и импорт.

Территориально-отраслевое разделение труда обусловлено с одной стороны спросом и предложением, а с другой – государственным регулированием агропродовольственного рынка и его продуктовых сегментов. Размещение и специализация сельскохозяйственного производства, как основного звена АПК, по зонам и регионам страны – это две стороны одного и того же процесса – территориального разделения труда. С развитием рыночных отношений в аграрной сфере экономики, данный процесс в агропродовольственном комплексе будет изменяться, с одной стороны, под воздействием рационального размещения, углубления специализации и усиления концентрации производства тех или иных видов сельскохозяйственной продукции в регионах, природные и экономические условия которых наиболее благоприятны для их производства, а с другой – за счет более полной реализации внутренних резервов самообеспечения.

В сельском хозяйстве объективной основой территориального разделения труда является огромное многообразие природных и экономических условий: климата, почв, рельефа, плотность населения, обеспеченность трудовыми ресурсами, развитость транспортной инфраструктуры, наличие мощностей хранения и переработки продукции. Специализация, являясь результатом разделения труда, сама углубляет это разделение.

Теоретические и методологические основы развития теории разделения труда были заложены еще Сократом, Платоном, Аристотелем. Осознав ведущую роль разделения труда в развитии общества, они ввели понятие специализации труда, видели позитивную роль разделения труда в улучшении качества товаров, возможности для людей избирать сферу деятельности по своим способностям, рассматривали ее как основу деления общества на сословия, причину иерархического строения государства.

Определенный вклад в развитие теории разделения труда внесли представители классической экономической школы А. Смит, Д. Рикардо, Ж.В. Сэй. Они считали разделение труда важнейшим условием роста производительности труда, увеличения национального богатства. Так, А.Смит, впервые предложил систематическое учение о разделении труда показал, что благосостояние территории зависит не столько от

количества золота и серебра, сколько от уровня развития производства за счет разделения труда и кооперации. Исследования Д. Рикардо позволили ему сделать вывод, что производство и потребление всех товаров может быть увеличено, если территории будут специализироваться на производстве и торговле теми товарами, по которым они обладают сравнительными преимуществами [8]. Подчеркнув преимущества разделения труда и показав, каким образом оно открывает возможности для экономического роста страны, они выдвигают тезис о том, что нации, которые не в состоянии наиболее целесообразно использовать преимущества своей территории, придут к упадку.

В современной интерпретации относительно проблем продовольственного обеспечения это означает, что если, во всяком случае те страны которые имеют для этого потенциальные возможности, не будут принимать меры по развитию собственного сельскохозяйственного производства и самообеспечению основными видами продовольствия, то последовательная глобализация мирового хозяйства хотя и приведет к большей стабильности, но будет достигаться за счет снижения развития собственного агропродовольственного рынка, а в отдельных случаях, и к определенной потере национальной продовольственной независимости [2].

Научное положение классиков о том, что размещение отраслей предполагает использование конкурентных преимуществ каждой территории (региона, зоны, района, отдельного хозяйства), положено в основу обоснования рационального размещения отраслей многими учеными от классиков до наших современников.

Становление теории размещения принято связывать с выходом книги немецкого экономиста Й. Тюнена (J. Thünen) в 1826 году «Изолированное государство в его отношении к сельскому хозяйству и национальной экономике». Главным содержанием этого фундаментального труда было выявление закономерностей размещения сельскохозяйственного производства.

Исследование Й. Тюнена отличали высокий уровень абстракции, точные формулировки поставленных задач. Й. Тюнена предполагает наличие экономически изолированного от остального мира государства, в пределах которого имеется центральный город, являющийся также единственным рынком сбыта сельскохозяйственной продукции и источником обеспечения промышленными товарами. Цена каждого продукта в любой точке данного пространства отличается от его цены в городе на величину транспортных затрат, которые принимаются прямо пропорциональными весу груза и дальности перевозки. Тюнен ставит вопрос: какие формы примет при установленных предпосылках сельское хозяйство и какое влияние на его размещение будет оказывать расстояние от города? Сопоставляя транспортные затраты на перевозку продукции от места производства до рынка, он выявляет зоны, наи-

более благоприятные для размещения в их пределах тех или иных видов сельскохозяйственных культур.

Нахождение расстояния, отделяющего зоны размещения тех или иных видов сельскохозяйственной деятельности от центра сбыта, осуществляется по простым формулам. Пусть имеются две сельскохозяйственные культуры, доходности которых на единицу продукции составляют m_1 и m_2 . Объемы

их производства V_1 и V_2 . Транспортный тариф на 1 тонну равен t . Тогда расстояние r от центра, разграничивающее посеvy двух культур, находится из уравнения безразличия (равенства разностей между доходом и транспортными затратами):

$$v_1 m_1 - r t v_1 = v_2 m_2 - r t v_2, \text{ откуда } r = \frac{v_1 m_1 - v_2 m_2}{t(v_1 - v_2)}$$

Основные положения теории размещения сельскохозяйственных предприятий И. Тюнена используются при обосновании территориального размещения отраслей и в настоящее время [3].

Дальнейшее развитие теории разделения труда связано с именами В. Лаунхардта, А. Вебера и др. Немецкий ученый В. Лаунхардт для нахождения оптимального размещения отдельного промышленного предприятия относительно источников сырья и рынков сбыта продукции разработал метод весового (или локационного) треугольника. Это была одна из первых в экономической науке физических моделей, используемых для решения экономических задач. А. Веберу, экономисту и социологу, первому удалось выработать многофакторную модель размещения промышленного предприятия, опирающуюся на методы количественного анализа. Вебер, также как и его предшественник В. Лаунхардт не вышел за рамки проблемы размещения отдельного предприятия, однако его исследования стали мощным стимулом для создания более мощных общих теорий размещения.

В дальнейшем теория размещения отраслей получила свое развитие в трудах В. Кристаллера, А. Леша, О. Энглендера, Г. Ритчля, Т. Палландера и других.

В марксистской школе (в том числе В.И. Ленин для условий дореволюционной России) объясняли «происхождение» территориального разделения труда региональными различиями условий производства: наличием или отсутствием соответствующих почвенно-климатических условий (для сельского хозяйства), природных ресурсов (для добывающей промышленности), трудовыми навыками населения и другими факторами. Так, К. Маркс отмечал, что уровень развития производительных сил нации нагляднее всего проявляется в том, в какой степени у нее развито разделение труда. Он писал, что разделение труда представляет собой «...совокупность всех особенных видов производительной деятельности [4, с. 38]», считал, что «благодаря мануфактурному производству, эксплуатирующему всякого рода особенности», получает новое развитие «территориальное разделение труда, закрепляющее определенные отрасли производства за определенными районами страны [4, с. 366]». При этом К. Маркс подчеркивал, что «вследствие разделения общественных отраслей производства товары изготавливаются лучше, различные склонности и таланты людей избирают себе соответствующую сферу деятельности, а без ограничения

сферы деятельности нельзя ни в одной области совершить ничего значительного [4, с. 378]». Представители марксистской школы считали, что разделение труда ведет к расколу социальной структуры общества на два противоположных класса – эксплуататоров и эксплуатируемых. Важной предпосылкой разделения труда внутри общества является величина и плотность населения: их рост способствует расчленению общественного производства на многочисленные отрасли и виды.

Представители неоклассического направления ведущую роль отводили специализации, считая, что конкуренция ведет к специализации, а прибыль проявляется в качестве признака, характеризующего специализацию. Так, А. Маршал исследовав трансформационный характер процесса разделения труда, выявил основные формы его проявления - размещение, специализацию и концентрацию как факторы повышения эффективности. Он писал, что «первое условие эффективной организации производства заключается в том, чтобы обеспечить каждому занятие такой работой, которую его способности и выучка позволяют ему хорошо выполнять, и снабдить его наилучшими машинами и другими приспособлениями» [5]. Подчеркивал, что «к разделению труда ведут крупные масштабы рынков, возрастающий спрос на большое число одинаковых предметов» [5].

В кейнсианском учении уровень развития разделения труда ставился в зависимость от эффективного спроса.

Современные зарубежные ученые разрабатывают различные аспекты разделения труда. Разделение труда как основу структурных изменений рассматривают Теренс К. Хопкинс и И. Валлерстейн, выделяя осевое разделение труда и его межгосударственную систему. Исследование общественного разделения труда в мультинациональной компании и организацию внутрифирменных отношений проводит Дж. Серавелли. Изучение и обобщение стимулирующих эффектов разделения труда на производительность труда проводит У. Лин. Взаимосвязь накопления и общественного разделения труда показывает М. Перелман [7].

Теоретическую и методологическую основу исследования вопросов, связанных с разделением труда советских ученых составляли социально-экономические воззрения отечественных мыслителей до марксизма и труды К. Маркса, Ф. Энгельса, В. Ленина.

В российской практике в XIX - начале XX столетия проблемами естественных производительных сил, социально-экономической географии, природного и экономического районирования, региональной статистики, проблемами региональных рынков интересовались такие великие ученые как М.В. Ломоносов, А.Н. Радищев, К.И. Арсеньев, Д.И. Менделеев, Д.И. Рихтер, И.Г. Чернышевский и многие другие. К этой категории работ относится и работа В.И. Ленина «Развитие капитализма в России». Однако в дореволюционной российской науке не было теоретических исследований по данной проблеме, подобных трудам И. Тюнена или А. Вебера.

После Великой Отечественной войны 1941-1945 годов по отношению разделения труда к основным компонентам общественного производства сформировались три концепции. Сторонники первой концепции относили разделение труда к производительным силам общества, считая разделение труда органическим

моментом производительных сил; второй концепции (альтернативной первой) – включали разделение труда в производственные отношения как составную часть. В соответствии с третьей концепцией разделение труда является как одним из способов существования и прогресса производительных сил, так и одной из форм проявления производственных отношений. Ряд экономистов определяет разделение труда как форму организации производительных сил общества.

В экономической литературе этого периода прослеживалась точка зрения о необходимости разграничения понятия «разделение труда» и «разделение производства». Существовала точка зрения, что «... общественное разделение труда» и «разделение общественного труда» не являются тождественными. Первое понималось как обособление производителей, второе – как отпочковывание и появление новых отраслей производства. Высказывались и другие мнения.

В 70-е годы в работах ряда авторов было развито положение о первичности отношений обмена деятельностью и совместной деятельности, обусловленных специализацией и кооперацией труда. В 80-90-е годы прошлого века произошла смена акцентов в изучении разделения труда. Оно рассматривается в качестве одного из первостепенных факторов, обуславливающих формирование прогрессивной структуры производства и развитие общества в целом. Вместе с тем необходимо отметить, что если в до перестроечный период разделение труда рассматривалось исключительно как социально-экономические отношения, то в начале XXI века – как организационно-экономические с преимущественным изучением краткосрочных мотивов и механизмов организации и реализации процесса разделения труда.

Изучение истории исследования разделения труда с точки зрения тех или иных его сторон позволяет понять, что породило необходимость исследования категории «разделение труда» на различных этапах развития общества. Проследив ступени исследования разделения труда, можно выделить различные факторы его развития и воздействия на различные сферы экономической жизни. В современных условиях новые задачи экономического развития требуют исследования разделения труда в новом, аспекте – при рыночной организации хозяйства.

В современной экономической литературе понятие разделение труда классифицируют по определенным признакам: по признаку обособления различных видов труда в самостоятельные виды деятельности; по способу организации труда, повышающему его производительность; как единство специализации и обмена деятельностью; по признаку саморазвития видов и форм труда в соответствии с возникающими потребностями и материально-техническими возможностями общества.

Оказывая влияние на развитие различных групп субъектов экономической деятельности, разделение труда включает в себя и определенное состояние производительных сил – их специализацию и территориальное размещение, создает предпосылки для их дальнейшего развития, включая качественное и количественное изменение потребностей населения, структуры экономически активной ее части и т.п. Эффективность производственных отношений в результате разделения труда проявляется в создании необходимой конкурентной социально-экономической среды, координации экономической деятельности, расширении и углублении экономических связей.

Две противоречивые тенденции технического прогресса – увеличение объемов производства (диверсификацию) и концентрацию, а также необходимость достичь удовлетворения разнообразных потребностей при одновременном удешевлении продукции на основе концентрации производства определяют главные направления развития разделения труда. А противоречивость этих тенденций объясняется сложностью связи разделения труда с производительными силами и производственными отношениями, особенностями влияния на него достижениями научно-технического процесса.

В современной экономической литературе в рамках общественного разделения труда выделяют отраслевое и территориальное разделение труда. Отраслевое разделение труда предопределяется условиями производства, характером используемого сырья, технологии, техники и выпускаемого продукта. Территориальное разделение труда характеризуется пространственным размещением различных видов трудовой деятельности. Его развитие предопределяется как различиями в природно-климатических условиях, так и факторами экономического порядка. С развитием производительных сил, транспорта, коммуникаций превалирующую роль играют экономические факторы. Однако развитие отраслей добывающей промышленности и сельского хозяйства диктуется природными факторами. Разновидностями территориального разделения труда являются районное, региональное и международное разделение труда. Но ни отраслевое, ни территориальное разделение труда не могут существовать вне друг друга.

Процесс разделения труда идет непрерывно, совершенствуются лишь формы его проявления (размещение, специализация и концентрация) на каждом этапе развития аграрного производства.

Размещение производительных сил – это сложный процесс взаимодействия природных, экономических, политических и социальных факторов (благоприятных и неблагоприятных). Как форма территориального разделения труда, отражает процесс географического, пространственного распределения производства отдельных видов сельскохозяйственной продукции в зональном, региональном и хозяйственном аспектах.

Специализация как экономическая категория в территориальном разделении труда выражает производственные связи и отношения между различными зонами, районами, хозяйствами по производству, распределению, обмену и потреблению продукции. Поэтому специализация – это сосредоточение производства отдельных видов продукции в определенных зонах, поступающей в потребление посредством обмена и будучи категорией способа производства, связана с действием всей системы экономических законов формирования.

Специализация тесно связана с концентрацией производства. Концентрация производства может происходить на многоотраслевом предприятии, т.е. где производятся различные виды продукции. Если удельный вес определенного вида продукции превышает половину всей производимой продукции на предприятии, то это свидетельствует о специализации производства. Последняя обеспечивает повышение его эффективности. Поэтому концентрация производства должна сопровождаться специализацией. Если этого не происходит, то возможности повысить эффективность производства снижаются, что свидетельствует

о тесной связи концентрации и специализации производства. В то же время специализация эффективна при определенных оптимизированных масштабах производства, т.е. предполагает концентрацию.

Размещение и региональная специализация сельского хозяйства в дореформенный период была предметом исследований широкой сети отраслевых и экономических научных учреждений. Их основой являлись работы по экономической географии, из которых особенно широко известны труды А.Н. Ракитникова, обобщенные в изданной в 1970 году монографии. Результаты разработок, координируемых ВНИИЭСХ научных учреждений системы ВАСХНИЛ, реализовались в представляемых в плановые и сельскохозяйственные органы сводных прогнозах-схемах развития и размещения сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности, публиковались в многочисленных статьях и многотиражных монографиях, входили составной частью в издаваемых в регионах рекомендации по системам ведения сельского хозяйства.

Под рациональным размещением сельскохозяйственного производства понимают возможность на определенной территории, учитывая ее природный потенциал, в котором основные составные части – наличие тепла, влаги и уровень почвенного плодородия, экономить общественный труд, сохранять плодородие почв, оптимизировать транспортное сообщение с рынками сбыта, обеспечивать планируемый объем валового производства продукции и получать максимальную прибыль.

Специализация сельскохозяйственного производства имеет ряд особенностей, зависящих от эффективности использования земли, биологических особенностей сельскохозяйственных растений и животных.

Одна из них связана с тем, что практически невозможно отделить одну подотрасль производства от другой. Подотрасли животноводства неразрывно связаны с кормопроизводством, и наоборот, побочная продукция растениеводства используется в качестве корма. Хозяйства не могут специализироваться на какой-то одной подотрасли растениеводства. Это приводит к разрушению системы севооборотов, что, в свою очередь, – к потере плодородного слоя земли. Существуют определенные технологические связи по производству продукции растениеводства. Например, возделывание подсолнечника, сахарной свеклы в полевых севооборотах невозможно без выращивания зерновых культур. Чередование культур в севообороте является главным фактором регулирования всех биологических процессов в почве, повышения плодородия почв, улучшения их фитосанитарного состояния. Современная научно-техническая революция вносит существенные изменения в эту особенность специализации сельского хозяйства.

В сельском хозяйстве происходит отделение ряда видов производств в самостоятельные товарные подотрасли – селекция, семеноводство, кормопроизводство, искусственное осеменение, племенное дело, инкубация, бройлерное производство и др., однако это не делает специализацию в отрасли беспредельной, особенно в растениеводстве, как в промышленности.

Другая общая особенность специализации в сельском хозяйстве обусловлена непрерывностью протекания процесса производства, высокой зависимостью от природных и экономических условий. На уровень специализации влияют необходимость раци-

онального использования земли, трудовых ресурсов, фондов и уровень интенсивности хозяйств. Например, в растениеводстве нецелесообразно иметь узкую специализацию одной культуры, так как ее возделывание ведет к концентрации работ в ограниченные отрезки времени, ухудшает использование трудовых ресурсов и средств механизации.

В животноводстве больше возможностей для разделения труда и развития как попредметной, так и по стадийной (технологической) специализации. Например, в скотоводстве процесс производства расчленяется на воспроизводство, выращивание, откорм и др. Имеются определенные особенности специализации в самой подотрасли. Во-первых, скотоводство является сравнительно фондоемкой подотраслью, особенно молочное, обусловленное, с одной стороны, техническими особенностями производства, а с другой – высокой стоимостью самого скота как основного средства производства. Во-вторых, скотоводство в отличие от растениеводства пространственно перемещается. В-третьих, в условиях современного развития производительных сил скотоводство в значительной степени привязано к основному средству сельскохозяйственного производства – земле как источнику кормов и потребителю отходов животноводства – органических удобрений.

Специализация сельского хозяйства сопровождается, с одной стороны, обособлением, а с другой – обобщением производства, совместной деятельностью людей, развитием региональных, зональных, межхозяйственных и внутрихозяйственных связей, обменом результатами труда. Экономические связи, несмотря на то, что имеют самостоятельное значение, активно влияют на совершенствование производственных отношений, и на развитие производительных сил. Однако существует и обратная взаимосвязь. По мере развития производительных сил и совершенствования производственных отношений развиваются и сами экономические связи. Они могут осуществляться путем централизованной системы распределения созданной продукции, производственных фаз, услуг, или опосредоваться рыночными отношениями.

В современной экономической литературе выделяют факторы и особенности обуславливающие территориально-отраслевое разделение труда в АПК Казахстана и конкурентные позиции регионов в рыночных условиях хозяйствования. К ним следует отнести:

1. Относительно контрастные условия хозяйствования, жизнеобитания населения с довольно неравномерным размещением природных ресурсов при обширности территории республики. В отдельных случаях география производства, не совпадая с географией потребления, повышает значение транспортного фактора. Особенно это важно в условиях рыночной экономики, когда горизонтальные связи формируются исходя из экономической выгоды партнеров.

2. Неравномерное размещение экономического, научно-технического, демографического и природно-сырьевого потенциала, а также различный стартовый уровень социально-экономического развития областей республики при вхождении в рыночную экономику. Стартовый уровень развития той или иной области республики определяет степень его привлекательности, поскольку каждый инвестор исходит из преимуществ того или другого рынка, позволяющего ему относительно быстро и при наименьших инвестициях вписаться в воспроизводственный процесс региональ-

ной системы. Производственные капиталовложения тяготеют к регионам с высоким стартовым уровнем, вызывая стагнацию других многочисленных средних и малых городов. Избежать этого перекоса в политике размещения производства, диктуемой рыночной целесообразностью, станет возможно лишь тогда, когда органы власти примут непосредственное участие в компенсации дополнительных затрат, связанных с размещением производства в менее престижных в экономическом отношении районах и городах.

3. Усиление роли внешнеэкономического фактора в изменении структурной политики и совершенствование интеграции экономических связей. После распада СССР многие экономические связи, построенные в соответствии с территориальным разделением труда потеряли свое значение, зачастую регион строит новые внешние связи без учета доказавших эффективность схем межрегионального взаимодействия.

4. Повышение роли субъектов в выработке концепции и стратегии размещения и территориальной организации производительных сил. Эта совершенно новая ситуация ведет к регионализации процесса размещения производства. При этом меняются и критерии оценки размещенческих решений.

5. Возникновение многоукладного хозяйства и новых форм экономического взаимодействия партнеров в процессе разработки и реализации проектов размещения и территориальной организации производительных сил. Среди субъектов размещения и территориальной организации производительных сил следует выделить республиканские и местные органы управления, предпринимателей, банковскую систему, инфраструктуру, население.

6. Возрастание роли социальной и экологической ориентации при размещении и территориальной организации производительных сил. Только обеспечивающие повышение эффективности регионального воспроизводственного процесса, снижение социальной и экологической напряженности и не создающие новых осложнений в размещении противоречий между экономическими и социальными интересами проекты могут рассчитывать на органическое вхождение в региональную систему.

Территориальное разделение труда в АПК Казахстана и продовольственные и сырьевые связи областей (регионов) складываются под воздействием многих факторов. В качестве наиболее значимых можно выделить природный потенциал сельского хозяйства той или иной области и степень его использования на основе интенсификации производства, землеобеспеченности; платежеспособный спрос на продукцию, зональные типы сочетания отраслей; уровень и структуру местного потребления продовольствия; расстояния и эффективность перевозок тех или иных продуктов от места производства к местам потребления, влияющих на размер транспортных расходов.

При оценке природных факторов (биоклиматического потенциала), характеризующих в значительной мере место той или иной территории в разделении труда в АПК, в качестве основных его составных частей выделяются обеспеченность теплом, влагой, уровень почвенного плодородия.

О различиях продуктивности комплекса природных факторов можно судить по величине биологиче-

ской продуктивности климата - биоклиматического потенциала (БКП), который определяется по формуле:

$$\text{БКП} = \frac{T > 10^{\circ}\text{C}}{1000^{\circ}\text{C}}$$

где K_p – коэффициент биологической продуктивности климата, зависящий от влагообеспеченности; $T > 1000^{\circ}\text{C}$ – сумма температур на современной северной границе полевого земледелия.

При современном уровне развития науки и техники из названных трех природных факторов (тепло, влага, почвенное плодородие) кардинальному регулированию поддаются два: влага – путем орошения или осушения и почвенное плодородие – с помощью известкования, внесения удобрений, посева почвозащитных, сидеральных культур, применения влагосберегающей системы обработки почв и др.

Эффективность использования природного фактора в производстве продукции растениеводства неразрывно связана с научно-техническим прогрессом. Его воздействие на территориальное разделение труда осуществляется по четырем направлениям. Первое связано с обеспечением с помощью новых технических и технологических средств доступности природных ресурсов, которые ранее для производства того или иного вида продукции не использовались, например, расширение под посевы зерновых культур в прошлом недоступных для обработки целинных и залежных земель на территориях, удаленных от водных источников. Второе – расширение ареалов производства отдельных видов продукции путем освоения новых культур или сортов, а также специальных технологий, приспособленных к менее благоприятным природным условиям. Например, расширение зоны производства растительного масла за счет распространения рапса и др. Третье направление – регулирование с помощью специальных культивационных помещений и технических средств условий внешней среды жизнедеятельности растений. Четвертое направление – адаптивная, включающая комплекс технологических, биологических и экономических средств, система интенсификации, ориентированная на ее приспособление к условиям природных зон.

В современных условиях возможно в той или иной мере применение всех названных направлений научно-технического прогресса. Однако последнее из них предпочтительно как менее капиталоемкое и ресурсосберегающее. Об этом свидетельствует и многообразная научная информация, мировой и отечественный опыт.

Таким образом, разделение труда имеет трансформационный характер. Формы разделения труда (размещение, специализация и концентрация) развиваются под действием экономических законов и влиянием различных внешних и внутренних факторов. Эти формы тесно связаны между собой. Рациональное размещение отраслей предполагает обязательное регулирование этого процесса на основе определенных принципов. Формы и методы регулирования также трансформируются в зависимости от целей развития национальной экономики и стратегий развития отдельных отраслей в условиях ее глобализации.

Литература:

1. Баймуратов У.Б. Национальная экономическая система / У.Б. Баймуратов / Гылым / Алматы 2000, стр.536
2. Гиззатова А.И. Развитие агропродовольственного рынка Казахстана (теория, методология, практика) / ГНУ ВНИИЭСХ / Москва 2009, стр. 268
3. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: учебник для вузов. - 2-у изд. / ГУ ВШЭ / Москва 2001
4. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Том I. Кн. I: Процесс производства капитала / Политиздат / Москва 1996, стр.156
5. Маршалл А. Принципы экономической науки. В 3-х томах. Пер. с англ. / А. Маршалл Издательская группа «Прогресс» / Москва 1993 стр.178
6. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт / Пер. с англ. А.Н. Нестеренко / Предисл. и научн. ред. Б.З. Мельнера / Фонд экономической книги «Начала» / Москва 1997, стр.180
7. Размещение и специализация в агропромышленном производстве России. – УФА.: ГУП РБ Уфимский полиграфкомбинат / 2013, стр.164
8. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит / СОЦЭКГИЗ 1935, Т.1 стр.371; Т.2 стр.245

Резюме:

Мақалада еңбек бөлінісі теориясын дамыту мәселелері және ауылшаруашылығы кешеніндегі аумақтық-салалық еңбек бөлінісі ерекшеліктері мен орналастыру, мамандандыру және шоғырлану түрінде еңбек бөлінісінің нысандары қарастырылады. Сонымен қатар Қазақстанның АӨК-індегі аумақтық-салалық еңбек бөлінісі факторлары мен ерекшеліктері көрсетілген.

Негізгі сөздер: еңбек бөлінісі, аумақтық-салалық еңбек бөлінісі, орналастыру, мамандандыру, шоғырлану.

Статья освещает вопросы развития теории разделения труда, особенности территориально-отраслевого разделения труда в агропромышленном комплексе, формы проявления разделения труда в виде размещения, специализации и концентрации. Показаны факторы и особенности, обуславливающие территориально-отраслевое разделение труда в АПК Казахстана.

Ключевые слова: разделения труда, территориально-отраслевого разделения труда, размещение, специализация, кооперация.

The article deals with the development of the labor division theory, features of the territorial and sectoral division of labor in the agricultural sector. Authors describe forms of manifestation of the division of labor in the form of accommodation, specialization and concentration. It is shown factors and features that contribute to the territorial and sectoral division of labor in the agricultural sector of Kazakhstan.

Keywords: division of labor, territorial and sectoral division of labor, location, specialization, cooperation.

Сведения об авторах:

Гиззатова А.И. - д.э.н., профессор Западно-Казахстанского Аграрно-технического университета им. Жангир хана (г. Уральск)

Анализ конкурентоспособности экспортной продукции Республики Казахстан на мировом рынке

А. Амирбекова

Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева

Введение

Одной из важнейших тенденций современной мировой экономики стал быстрый экономический рост в развивающихся странах. К одному из основных двигателей этого роста можно отнести международную торговлю.

Для Казахстана построение конкурентоспособной экономики тесно связано с интеграцией страны в мировую экономику. Поэтому вступление Казахстана в ВТО открывает широкие возможности для дальнейшего развития Казахстана как полноправного субъекта глобальной экономики. В то же время это усилит конкуренцию на внутреннем рынке в связи с притоком импортных товаров и затруднит выход на международный рынок. В этой связи наиболее сложной является проблема развития и диверсификации экспортного потенциала страны. Решение данного вопроса дает возможность определить траекторию количественного и качественного роста внешней торговли в перспективе, масштабы и эффективность участия Казахстана в международном разделении труда в условиях быстро развивающегося процесса глобализации мировой экономики и мировых хозяйственных связей.

Торговля в рамках ВТО, по сути дела, перераспределяет продукцию наиболее конкурентоспособных отраслей стран-участниц посредством экспортно-импортных операций. Поэтому важной задачей является специализация страны на наиболее эффективных и конкурентоспособных сегментах экономики, что обуславливает актуальность исследования.

Целью данного исследования является определение конкурентных преимуществ Казахстана в торговле с другими странами на основе выявленных сравнительных преимуществ, а также товарной структуры экспорта для взаимного товарооборота на мировом рынке.

В данном исследовании предстоит провести оценку конкурентоспособности казахстанских товаров в условиях усиления открытости казахстанской экономики с помощью расчетов индексов Баласса и Лафэя для 1077 казахстанской товарной позиции по четырехзначному коду ТН ВЭД, экспортированной в период с 2001 по 2012 годы. Период исследования охватывает временной диапазон с 2001 по 2012 годы, экспорт которых осуществлялся в течение рассматриваемого временного интервала, что позволяет выявить более четкие тенденции в изменении показателей. Для формирования целостного и объективного представления, индексы рассчитывались и для тех товарных позиций, экспорт которых происходил только в течение одного года из всего рассматриваемого временного интервала, или если объем их экспорта в стоимостном выражении составлял не более 1-2 млн. долларов.

Практическая значимость исследования заключается в том, что основные выводы, сформулированные в результате расчетов, могут быть использованы при разработке рекомендации относительно совершенствования товарной структуры внешней торговли и отраслевой специализации Республики Казахстан,

позволяющей способствовать повышению конкурентных преимуществ страны на мировом рынке.

Теоретико-методологические основы оценки конкурентоспособности продукции на макроуровне

Понятие «конкурентоспособность» активно прорабатывается многими исследователями, и тем не менее, оно все же не имеет однозначного трактования. Понятийная неопределенность влечет за собой концептуальную аморфность, которая не способна отразить полноту эмпирических факторов реальных процессов конкурентоспособности рынка. Тем не менее, существенный вклад по изучению проблем конкурентоспособности и разработке механизмов формирования конкурентных преимуществ внесли такие известные ученые, как Смит А., Рикардо Д., Маркс К., Робинсон Д., Кейнс Дж., Самуэльсон П., Чемберлин Э., Шумпетер И., Портер М., Мескон М., Ансофф И., Хайек Ф.А., Котлер Ф., и др.

Основная концепция иерархии конкурентоспособности заключается в конкурентоспособности товара, суть которой – в способности противодействовать на рынке другой – схожей или аналогичной – продукции. Она проявляется, с одной стороны, в привлекательности продукта для покупателя, с другой, в возможности быть проданным [1]. Позитивные изменения в конкурентоспособности товара способствуют предприятию в повышении дохода как целевого показателя, при этом негативные изменения в конкурентоспособности товара вызывают его потери. Кроме того, позитивное влияние конкурентоспособности товара на возможность повышения дохода предприятия возможно только в условиях потенциально больших возможностей роста самого предприятия и низкой неопределенности финансовой среды [2].

Оценка конкурентоспособности товаров может быть осуществлена на микро и макроуровне в зависимости от целей оценки и широты охвата выборки. В случае, когда сопоставляется продукция определенного товаропроизводителя с аналогичной продукцией фирм-конкурентов, применяется микроэкономический подход. Оценка конкурентоспособности в таком случае производится посредством сравнения набора параметров исследуемых товаров с параметрами базы сравнения с использованием дифференциального, комплексного или смешанного методов оценки [3]. Поскольку в приведенных методах отсутствуют ограничения по широте географического охвата конкурентов, то сопоставление может проводиться с товарами всех предприятий, реализующих аналогичную продукцию на мировом рынке.

В случае, когда необходима оценка конкурентоспособности на мировом рынке продукции определенной отрасли экономики или совокупного экспорта страны используется макроэкономический подход. В данном случае не представляется возможным детальное

параметрическое сопоставление, применяемое в методах микроэкономического подхода, поскольку объем анализируемых данных чрезмерно велик и результаты исследования могут не соответствовать действительности. В связи с этим в методах макроэкономического подхода используются такие показатели, как экспорт и импорт страны, мировой экспорт и импорт, производство и потребление данного товара в стране, ценовые показатели.

Наиболее широко используемыми методами оценки конкурентоспособности товара на мировом рынке является расчет индекса Баласса и индекса Лафэя.

Индекс Баласса

Одним из наиболее применяемых методов оценки конкурентоспособности товарной продукции страны на мировом рынке является расчет индекса Баласса, который позволяет выявить сравнительные торговые преимущества страны. Данный индекс был предложен Б. Баласса в 1965 году при исследовании структуры экспорта промышленных товаров и получил название коэффициента «выявленного сравнительного преимущества» (revealed comparative advantage – RCA), поскольку его расчет осуществляется на основе уже имеющих статистических данных об экспорте товаров конкретной страны или группы стран [4]. На основе результатов расчета данного индекса можно определить, имеет ли в целом страна «выявленные» сравнительные преимущества, однако установить их основные источники не представляется возможным.

Формула расчета данного индекса выглядит следующим образом [4]:

$$RCA_1 = (X_{ij} / X_i) / (X_{wj} / X_w), \quad (1)$$

где

X_{ij} – экспорт товара j страны i
 X_i – валовой экспорт страны i
 X_{wj} – общемировой экспорт товара j
 X_w – валовой экспорт всего мира

Таким образом, выявленное сравнительное преимущество рассчитывается как соотношение экспорта определенного товара страны к общему объему экспорта данной страны и отношением экспорта выбранного товара к общему объему его мирового экспорта. Предполагается, что сравнительное преимущество выявлено, если значение данного индекса больше 1. Если значение индекса меньше 1, то делают вывод, что страна имеет сравнительное «не преимущество» в торговле данным товаром, или данный товар неконкурентоспособен на мировом рынке.

Следует отметить, что Б. Баласса несколько модифицировал первый способ расчета индекса сравнительных преимуществ, предложенный Лизнером в 1958 году при анализе сравнительных преимуществ Великобритании в торговле со странами мирового рынка [5].

Предложенная формула расчета по Лизнеру выглядит следующим образом:

$$RCA_2 = X_{ij} / X_{nj}, \quad (2)$$

где

X_{nj} – экспорт товара j n -количеством стран
 Впоследствии, методика расчета индекса Баласса

была неоднократно пересмотрена и дополнена разными учеными. Так, некоторые исследования измеряют RCA на глобальном уровне [6], другие на субглобальном или региональном уровне, третьи рассматривают взаимную торговлю между двумя странами или торговыми партнерами [7].

По мнению некоторых ученых, индекс RCA не совсем достоверен, поскольку не учитывает импорт, особенно в тех случаях, когда его величина значительна. Для устранения этого недостатка рассчитывается альтернативный вариант индекса по формуле:

$$RCA_3 = (X_{ij} - M_{ij}) / (X_{ij} + M_{ij}) \quad (3)$$

где

M_{ij} – импорт товара j в страну i [8]

Данный способ вычисления индекса RCA признает возможность одновременного экспорта и импорта в рамках определенного товара или отрасли промышленности. В случае расчета индекса по приведенной формуле, его величина может колебаться от -1 ($X_{ij} = 0$, в таком случае существует выявленный сравнительный «недостаток») до +1 ($M_{ij} = 0$ и выявленное сравнительное преимущество). Вместе с тем в данном случае существуют неопределенности относительно нулевых значений [9].

Проблема применения этих или аналогичных индексов RCA заключается в том, что реальные торговые закономерности могут быть искажены вследствие государственного вмешательства, тем самым вызывая искажение основного значения сравнительного преимущества. Поскольку импортные ограничения, экспортные субсидии и другие меры протекционистской политики правительств, в определенной степени, могут привести к искажению показателей RCA, Ферто и Хуббердв своих работах при расчете RCA венгерского агропромышленного комплекса по отношению к Европейскому союзу, для фильтрации последствий возможных искажений используют коэффициенты номинальной помощи (NACs), подсчитанные ОЭСР по странам и товарам [10]. Другой вариант расчета RCA без учета мер протекционистской политики был предложен Гринвей и Милнер, которые применили основанный на ценах расчет индекса, получивший название «неявное выявленное сравнительное преимущество» (IRCA) [9]. Рассмотренные методики оценки конкурентоспособности основываются на различных вариациях от классического варианта, предложенного Б. Баласса, поэтому их можно отнести в целом к одной группе.

Индекс Лафэя

Совершенно иной подход к выявлению сравнительных преимуществ предполагает расчет индекса Лафэя. Данный индекс определяется по формуле:

$$LFI = 100 * \left(\frac{X_{ij} - M_{ij}}{X_{ij} + M_{ij}} \frac{\sum_{j=1}^N (X_{ij} - M_{ij})}{\sum_{j=1}^N (X_{ij} + M_{ij})} \right), \quad (4)$$

где

N – число видов товаров

Как видно, для расчетов используются только статистические данные по экспорту и импорту отдельной страны. Ряд авторов Мариев О.С. [11], Хусаинов Б.Д. [12] считают, что преимуществами данного индекса является его устойчивость к макроэкономическим шокам, поскольку он рассматривает разницу между нормированным торговым балансом по отдель-

ному товару и всех торгуемых товаров отдельной страны, а также учитывает импорт страны. В сущности, формула данного индекса представляет собой нормированное произведение 100 на разность между отношением чистого экспорта продукции j к внешнеторговому обороту товара j в определенном году и отношением совокупного чистого экспорта к внешнеторговому обороту, а также доли последнего по j -ой продукции в совокупном внешнеторговом обороте определенной страны [13]. Если значение индекса Лафэя больше 0, то товар конкурентоспособен, при этом, чем выше значение коэффициента, тем выше уровень конкурентоспособности. В случае если индекс принимает отрицательные значение, говорят о неконкурентоспособности продукции. У данного индекса также существуют ограничения по минимальному и максимальному значению: от -50 (полная деспециализация) до +50 (полная конкурентоспособность)[12].

Среди современных научных разработок по подходам к оценке конкурентоспособности экспортной продукции можно отметить методы, примененные в работах Точитской Л. и Могилевского Р., Хусаинова Б.Д. Так, Точитская и Могилевский [14] предложили следующую упрощенную формулу для оценки конкурентоспособности товаров:

$$C_i = (E_i - I_i) / I_i, \quad (5)$$

где

C_i (Competitiveness Index) – индекс конкурентоспособности продукции i

E_i – экспорт продукции i

I_i – импорт продукции i

Данный подход нашел развитие в работах Хусаинова Б.Д. [12], который предложил дополнительно использовать при расчетах показатели производства и потребления продукции. Модифицированная формула ранее предложенного варианта выглядит следующим образом:

$$C_{li} = \frac{E_i}{P_i} + \left(\frac{E_i - I_i}{I_i} \right) - \frac{I_i}{C_i}, \quad (6)$$

где

C_{li} – индекс конкурентоспособности продукции i

P_i – производство продукции i

C_i – производство продукции i

E_i – экспорт продукции i

I_i – импорт продукции i

Результаты расчетов по данной формуле интерпретируются следующим образом. Если значение индекса C_{li} положительно, то изучаемая продукция является конкурентоспособной, и чем выше абсолютная величина индекса, тем выше уровень конкурентоспособности. Соответственно, отрицательное значение индекса свидетельствует о неконкурентоспособности товаров.

Автор данного подхода считает, что использование данного показателя целесообразно по десяти знакам товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности, однако не приводит аргументации о достоинствах и недостатках данного индекса.

Индекс потенциальных сравнительных преимуществ

Мариев О.С. и другие авторы помимо вышеуказанных индексов Лафэя и Баласса в своей работе по ис-

следованию торговых перспектив России в условиях вступления в ВТО представили индекс потенциальных сравнительных преимуществ (ПСП, PCA Index) как один из методов оценки конкурентоспособности продукции. По мнению авторов, поскольку сравнительные преимущества обуславливают течение международной торговли стран, то прогнозируемые изменения в структуре внешней торговли объясняются реализацией сравнительных преимуществ, которые существовали у страны в скрытом виде и поэтому не были реализованы [15]. Данный тип сравнительных преимуществ можно назвать потенциальными сравнительными преимуществами, а для их оценки рассчитывается индекс по следующей формуле [11]:

$$PCA_{ij} = \frac{\frac{P_{jt}^h}{P_{jt}^f}}{\frac{P_{it}^h}{P_{it}^f}}, \quad (7)$$

где

P_{it}^h – индекс цен товара i на внутреннем рынке в период t

P_{jt}^h – индекс цен товара j на внутреннем рынке в период t

P_{it}^f – индекс цен на сырьевые товары i на внутреннем рынке в период t

P_{jt}^f – индекс цен на сырьевые товары j на внутреннем рынке в период t

Значение индекса меньше единицы отражает потенциальное сравнительное преимущество в этой отрасли, отрасль недооценена по отношению к мировым ценам, цены в данной отрасли растут менее быстрыми темпами, чем общий индекс цен по сравнению с мировой экономикой, и наоборот. Если значение индекса высокое для определенной отрасли, то это говорит о том, что данная отрасль переоценена, то есть характеризуется отсутствием потенциального сравнительного преимущества.

Расчет индекса ПСП имеет ряд ограничений. Во-первых, поскольку это динамический показатель, он может быть искажен резкими колебаниями цен в отрасли. Во-вторых, этот индекс зависит от начальных условий (рост цен считается в отношении к первоначальной цене). В-третьих, индекс ПСП тем эффективнее, чем меньшую долю составляет объем мировой торговли, то есть чем ближе к условиям автаркии находится экономика. Наконец, индекс ПСП также подвержен влиянию валютного курса: если номинальный валютный курс установлен ниже равновесного, это стимулирует чистый экспорт, импортные товары становятся дороже на внутреннем рынке, чем на зарубежном рынке и это искусственно сокращает величину ПСП.

Таким образом, в арсенале экономической науки имеются различные методы оценки конкурентоспособности продукции в рамках макроэкономического подхода. Все рассмотренные методы являются индексными, и каждый характеризуется рядом преимуществ и недостатков. Ряд ученых в своих работах применяют

только один метод, в работах других авторов используется комплексный подход. Выбор применения метода обуславливается целью, широтой территориального охвата исследования, доступностью статистических данных.

Интерпретация результатов расчета предложенных индексов является одной из актуальных проблем экономической науки на сегодняшний день, поскольку большое количество вариантов расчетов того или иного индекса, применяемых на практике, приводят к возникновению противоречий. Следовательно, при анализе необходимо крайне осторожно формулировать выводы.

В данной работе для оценки конкурентоспособности продукции РК на мировом рынке с целью последующей разработки предложений экспортной стратегии в условиях вступления в ВТО на основе полученных результатов применяются методы, предполагающие расчет классического варианта индекса Баласса и индекса Лафэя.

Анализ конкурентоспособности продукции Республики Казахстан на мировом рынке

В соответствии с выбранной методологией для определения уровня конкурентоспособности казахстанской продукции на мировом рынке были рассчитаны индексы Баласса и Лафэя для 1077 казахстанской товарной позиции по четырехзначному коду ТН ВЭД, экспортированной в период с 2001 по 2012 годы. Для формирования целостного и объективного представления, индексы рассчитывались и для тех товарных позиций, экспорт которых осуществлялся только в течение одного года из всего рассматриваемого временного интервала, или если объем их экспорта в стоимостном выражении составлял не более 1-2 млн. долларов.

Предложенная формула расчета по Б. Баласса выглядит следующим образом:

$$RCA_2 = (X_{ij} / X_{it}) / (X_{nj} / X_{nt}) = (X_{ij} / X_{nj}) / (X_{it} / X_{nt}), \quad (8)$$

где X – экспорт, i – исследуемая страна, j – товар (или отрасль промышленности), t – группа товаров (или отраслей промышленности) и n – группа стран.

Следует отметить, что расчет индекса Баласса по некоторым товарным позициям не был произведен,

поскольку отсутствуют статистические данные по мировому экспорту данных товаров.

Другой метод определения конкурентоспособности товара предполагает расчет индекса Лафэя (LFI), который исключает влияние конъюнктурных факторов и инфляции и учитывает импорт страны, особенно в том случае, если он велик.

$$LFI = 100 * \left(\frac{X_{ij} - M_{ij}}{X_{ij} - M_{ij}} \frac{\sum_{j=1}^N - (X_{ij} - M_{ij})}{\sum_{j=1}^N - (X_{ij} - M_{ij})} \frac{X_{ij} - M_{ij}}{\sum_{j=1}^N - (X_{ij} - M_{ij})} \right), \quad (9)$$

где N – число видов товаров

При расчете индекса Лафэя были исключены из анализа те товарные позиции, по которым объемы экспорта равны 0, даже в том случае, если по данным товарным позициям объемы импорта значительны, поскольку индекс Лафэя для таких товарных позиций будет отрицательным, что увеличит долю неконкурентоспособных товаров в общем объеме экспорта и исказит действительную ситуацию. Считается, что если значение данного индекса превышает единицу, то страна конкурентоспособна в производстве данного товара, если меньше единицы – страна не имеет конкурентного преимущества. Положительные значения индекса Лафэя указывают на существование конкурентных преимуществ. Чем больше значение коэффициента, тем выше уровень конкурентоспособности. Напротив, отрицательные значения свидетельствуют о неконкурентоспособности продукции. Другие важные свойства индекса - его ограничения по минимальному и максимальному значению: от -50 (полная деспециализация) до +50 (полная конкурентоспособность) [12].

В период с 2001 по 2012 годы количество экспортированных позиций в год варьировалось от минимальных 775 (в 2001 году) до максимальных 881 (в 2012 году). Доля конкурентоспособных товарных позиций в общем объеме экспорта постепенно сократилась с 12,25% до 7,26% при том, что общее количество товарных наименований возросло с 775 до 881. Следовательно, те товары, которые стали поставляться РК на мировой рынок в последнее время в целом не являются конкурентоспособными. Доля неконкурентоспособных на мировом рынке товаров РК по-прежнему остается преобладающей (92,7% в 2012 году), и свидетельствует об отсутствии значительных результатов проводимой политики повышения конкурентоспособности продукции (см. Таблицу 2).

Таблица 2

Результаты расчета индекса Баласса для экспортной продукции Республики Казахстан

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Всего экспортированных товарных позиций РК	775	736	761	776	790	816	791	800	815	795	882	881
доля товарных позиций в общем объеме экспорта, для которых RCA>1, в %	12,3	11,5	11,7	11,6	10,4	9,3	9,9	9,1	9,1	8,3	7,4	7,3
доля товарных позиций в общем объеме экспорта, для которых RCA<1, в %	87,7	88,5	88,3	88,4	89,6	90,7	90,1	90,9	90,9	91,7	92,6	92,7
Количество позиций, по которым отсутствуют данные мирового экспорта	9	3	3	3	3	3	1	1	1	1	1	1

Примечание: Рассчитано автором на основе данных TradeMap.

Наибольший интерес для анализа представляют именно конкурентоспособные на мировом рынке казахстанские товары, всю совокупность которых можно условно разделить на 5 групп.

Первая группа - товарные позиции с постоянным уровнем конкурентоспособности в течение всего рассматриваемого периода ($RCA > 1$ с 2001 по 2012 годы). В данную группу вошли 40 товарных позиций, среди которых такие как «медь рафинированная и сплавы медные необработанные», «титан и изделия из него, включая отходы и лом», «асбест», «руды и концентраты цинковые», «ферросплавы», «мука пшеничная или пшенично-ржаная», «полуфабрикаты из железа или нелегированной стали», «нефть сырая и нефтепродукты сырые, полученные из битуминозных пород», «руды и концентраты хромовые», «свинец необработанный», «руды и концентраты медные», «руды и концентраты железные, включая обожженный пирит», «руды и концентраты марганцевые» и т.д.

Перечисленные товарные позиции сохраняют сырьевую направленность экспорта РК, поскольку это в основном продукция добывающих отраслей промышленности. Постоянное конкурентное преимущество по экспорту сырой нефти является очевидным фактом, который подтвердился результатами расчета.

Вторая группа - товарные позиции с сокращающимся уровнем конкурентоспособности (сначала $RCA > 1$, затем $RCA < 1$). Сюда входит 17 товарных позиций, таких как «сера всех видов, кроме серы сублимированной, осажденной и коллоидной», «сульфаты; квасцы; пероксосульфаты (персульфаты)», «оксиды и гидроксиды хрома», «хлопок», «пшеница и меслин», «удобрения минеральные или химические, фосфорные» и т.д.

Третья группа - товарные позиции с возрастающим уровнем конкурентоспособности (сначала $RCA < 1$,

затем $RCA > 1$). В данной группе 10 товарных позиций, среди которых «оксид цинка; пероксид цинка», «газы нефтяные и углеводороды газообразные прочие», «штейн медный; медь цементационная (медь осажденная)» и т.д.

Четвертая группа - товарные позиции, конкурентоспособность которых сначала возросла, затем уменьшилась (сначала $RCA < 1$, затем $RCA > 1$, далее $RCA < 1$). Количество товарных позиций в данной группе равно 9. Здесь можно отметить такие наименования как «клейковина пшеничная, сухая или сырая», «ленты конвейерные или ремни приводные, или бельтинг, из вулканизированной резины», «сахар тростниковый или свекловичный и химически чистая сахароза, в твердом состоянии» и т.д.

Пятая группа - товарные позиции с непостоянным уровнем конкурентоспособности (RCA принимает различные значения без наличия какого-либо тренда). В данную группу вошли оставшиеся 77 товарные позиции.

Расчет индекса Лафэя осуществлялся также на основе статистических данных по 1077 казахстанской товарной позиции по четырехзначному коду ТН ВЭД, экспортированной с 2001 по 2012 годы.

Количество товарных позиций, конкурентоспособных по результатам расчета данного индекса, за рассматриваемый период возросло со 138 до 396, тем самым, увеличив долю конкурентоспособной продукции в общем объеме экспорта с 17,81% в 2001 году до 44,95% в 2012 году. Соответственно количество неконкурентоспособных позиций сократилось с 614 до 484 (доля в общем объеме экспорта понизилась с 79,23% до 54,94%). Максимальное количество конкурентоспособных товарных позиций (396) было экспортировано в 2012 году, наименьшее (71) в 2008 году (см. Таблицу 3).

Таблица 3

Результаты расчета индекса Лафэя для экспортной продукции Республики Казахстан

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Всего экспортированных товарных позиций РК	775	736	761	776	790	816	791	800	815	795	882	881
доля товарных позиций в общем объеме экспорта, для которых $LFI > 0$, в %	17,81	16,71	16,03	17,65	15,82	15,32	15,68	8,88	40,74	47,92	43,88	44,95
доля товарных позиций в общем объеме экспорта, для которых $LFI < 0$, в %	79,23	82,88	80,03	78,09	79,87	80,27	80,78	91,00	59,14	51,95	56,01	54,94
Количество товарных позиций, экспорт и импорт которых равен 0	23	3	30	33	34	36	28	1	1	1	1	1

Примечание: Рассчитано автором на основе данных TradeMap.

Также целесообразно разделить конкурентоспособные согласно результатам расчета индекса Лафэя товарные позиции на 5 групп.

Первая группа - товарные позиции с постоянным уровнем конкурентоспособности в течение всего рассматриваемого периода ($LFI > 0$ с 2001 по 2012 годы). В данную группу попали 7 следующих товарных позиций «сульфиты; тиосульфаты», «глины прочие (исключая вспученные глины товарной позиции 6806), андалузит, кианит и силлиманит, кальцинированные или некальцинированные; муллит; земли шамотные

или динасовые», «прокат плоский из железа или нелегированной стали шириной 600 мм или более, плакированный, с гальваническим или другим покрытием», «томаты свежие или охлажденные», «тантал и изделия из него, включая отходы и лом», «дыни (включая арбузы) и папайя, свежие».

Однако следует отметить, что значения индекса Лафэя для названных товаров не превышают 1, следовательно данные товарные позиции обладают лишь относительной конкурентоспособностью.

Вторая группа - товарные позиции с сокращаю-

щимся уровнем конкурентоспособности ($LFI > 0$), затем $LFI < 0$). Данная группа включает 77 товарных позиций, среди которых такие как «руды и концентраты медные», «пшеница и меслин», «лигатуры на основе меди», «оксид цинка», «пероксид цинка», «асбест», «ячмень» и т.д.

Третья группа - товарные позиции с возрастающим уровнем конкурентоспособности ($LFI < 0$, затем $LFI > 0$), которая включает 325 товарных позиций. В основном, это продукция пищевой отрасли и машиностроения.

Четвертая группа - товарные позиции, конкурентоспособность которых сначала возросла, затем уменьшилась ($LFI < 0$, затем $LFI > 0$, и снова $LFI < 0$). В состав группы вошли 23 товарные позиции, такие как «цинк необработанный», «кварц (кроме песков природных)», «газы нефтяные и углеводороды газообразные прочие», «провода алюминевая».

Пятая группа - товарные позиции с непостоянным уровнем конкурентоспособности (LFI принимает различные значения без наличия какого-либо тренда). Эта группа объединяет 148 товарных позиций.

Принимая во внимание тот факт, что чем выше значение индекса Лафэя, тем выше уровень конкурентоспособности продукции на мировом рынке, целесообразно определить те товарные позиции, значения индекса которых максимальны.

Это «нефть сырая и нефтепродукты сырые, полученные из битуминозных пород», «медь рафинированная и сплавы медные необработанные», «пшеница и меслин», «ферросплавы», «уголь каменный; брикеты, окатыши и аналогичные виды твердого топлива, полученные из каменного угля», «прокат плоский из железа или нелегированной стали шириной 600 мм или более, холоднокатаный (обжаты в холодном состоянии), неплакированный, без гальванического или другого покрытия», «прокат плоский из железа или нелегированной стали шириной 600 мм или более, горячекатаный, неплакированный, без гальванического или другого покрытия», «искусственный корунд определенного или неопределенного химического состава; оксид алюминия; гидроксид алюминия».

Характерным для всех названных позиций является то, что их значения LFI сокращаются с начала рассматриваемого периода, и с 2009 года принимают отрицательные значения. Также следует отметить, что перечисленные товарные позиции по результатам расчета индекса Баласса относятся к группе товаров, с постоянным конкурентным преимуществом ($RCA > 1$). Следовательно, данные товарные позиции можно рассматривать как конкурентоспособные на мировом рынке.

Выводы и заключение

В данной работе для оценки конкурентоспособности продукции Республики Казахстан на мировом рынке с целью последующей разработки предложений экспортной стратегии в условиях вступления в ВТО на основе полученных результатов применялись методы, предполагающие расчет классического варианта индекса Баласса и индекса Лафэя.

Различия в полученных результатах по конкурентоспособности продукции связаны с особенностями расчета каждого из индексов. Так, индекс Баласса учитывает долю экспорта конкретного продукта в общем объеме мирового экспорта. Индекс Лафэя, не

учитывая мировые экспортные поставки, основывается только на данных экспорта-импорта страны. Соответственно, если чистый экспорт определенного товара возрастает, значение индекса также увеличивается. При этом, страна, возможно, экспортирует также больше, однако в масштабах мирового рынка экспортные поставки будут оставаться незначительными.

Обобщая полученные результаты расчетов двух индексов, приходим к следующим выводам.

Совпадающие результаты расчета индексов показывают, что конкурентоспособными являются продукция тех отраслей экономики, по которым Казахстан имел традиционно сложившееся сравнительное преимущество. Несмотря на относительного роста производства товарная структура экспорта в основном составляет необработанные продукции. Следовательно, новые экспортируемые товарные позиции характеризуются в целом низким уровнем конкурентоспособности, что не приводит к изменению общего уровня конкурентоспособности казахстанского экспорта.

Распределение товарных позиций по категориям в зависимости от тенденции изменения значений индексов Лафэя и Баласса показало, что количество товарных позиций, постоянно конкурентоспособных на мировом рынке, значительно меньше количества товарных позиций, постоянно неконкурентоспособных. При этом на данные товарные позиции приходится наибольший удельный вес в совокупной стоимости казахстанского экспорта.

Данный аспект не является положительным, поскольку реализация мер СИИР, ГП ФИИР в стране должна была способствовать модернизации действующих и созданию новых предприятия, одной из основных задач которых является выпуск конкурентоспособной по различным параметрам продукции. Однако оказания положительного влияния на изменение уровня конкурентоспособности не наблюдается.

Таким образом, результаты расчетов индексов Баласса и Лафэя для товарных позиций казахстанского экспорта говорят о том, что в целом экспорт страны характеризуется низким уровнем конкурентоспособности, количество товарных позиций, которые стабильно являются конкурентоспособными незначительно, и это в основном продукция с низкой добавленной стоимостью. Товарные позиции таких разделов ТН ВЭД как «Минеральные продукты», «Продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности», «Недрагоценные металлы и изделия из них», «Некоторые продукции пищевых отраслей» присутствуют в каждой выделенной категории в зависимости от принимаемого значения индекса. Следовательно, товары данных разделов обладают потенциалом роста уровня конкурентоспособности. Совпадение распределения товарных позиций в категории в зависимости от принимаемого значения индексов свидетельствует о корректности произведенных расчетов и может служить основой для дальнейшего формирования предложений по повышению уровня конкурентоспособности отечественного экспорта.

Стабильное сохранение уровня конкурентоспособности является, несомненно, положительным аспектом, поскольку удержать позиции на мировом рынке товаров непросто. Однако наличие значительного количества товарных позиций с сокращающимся уровнем конкурентоспособности может привести к осложнению ситуации в связи с вступлением Казахстана в ВТО.

Литература:

1. Петухов Р. Оценка эффективности промышленного производства. Методы показателей. / Москва, 1990
2. Luo, X. «Product competitiveness and beating analyst earnings target» J. Acad. Mark. Sci., vol. 38, no. 3, pp. 253–264, 2010
3. Мишин В. Управление качеством. / Москва ЮНИТИ-ДАНА, 2001
4. Balassa B. «Trade Liberalisation and ' Revealed ' Comparative Advantage» Manchester Sch. Econ. Soc. Stud., vol. 33, no. 2, pp. 99–123, 1965
5. Дайнеко А. и др., Внешняя торговля Республики Беларусь в условиях вступления в ВТО и евразийской интеграции / Институт экономики / Минск, 2013
6. Vollrath T. «A theoretical evaluation of alternative trade intensity measures of revealed comparative advantage» Weltwirtsch. Arch., vol. 127, no. 2, pp. 265–280, 1991
7. Dimelis S., and Gatsios K. «Trade with Central and Eastern Europe: The Case of Greece» in R. Faini and Portes R. (eds.). EU Trade with Eastern Europe: Adjustment and Opportunities., London: CEPR., 1995
8. Utkulu D. and Seymen U. «Trade and Competitiveness Between Turkey and the EU: Time Series Evidence» in Europe in Global World-blending differences, OPEN MINDS Conference, 2004
9. Greenaway D. and Milner C. «Trade and Industrial Policy in Developing Countries: A Manual of Policy Analysis» Macmillan Press, esp. Part IV Eval. Comp. Advant., pp. 181–208., 1993
10. Ferto I. and Hubbard L. «Revealed Comparative Advantage and Competitiveness in Hungarian Agri-food Sectors» World Econ., vol. 26, no. 2, pp. 247–259, 2003
11. Mariyev O. «Finding Primary Areas of Diversification of Export Sectorial Structure of Russia under the Conditions of Foreign Trade Liberalization on the Basis of Evaluation of Identified and Potential Relative Advantages» Econ. Manag. Urfu, vol. 5, p. 2013, 2013
12. Хусаинов Б. «Страновые предпочтения и конкурентоспособность Казахстана и России 1» Евразийская экономическая интеграция, vol. 2, no. 11, pp. 71–96, 2011
13. Zaghini A. «Trade advantages and specialization dynamics in acceding countries» Work. Pap. №249. Eur. Cent. Bank., no. 249, 2003
14. Tochitskaya I. and Mogilevskii R. «Foreign trade of Kyrgyz Republic: status and prospects» Warsaw. November., 2001
15. Bernard A. and Jensen B. «Exceptional exporter performance: cause, effect, or both?» J. Int. Econ., vol. 47, no. 1, pp. 1–25, 1999

Резюме:

Бұл зерттеудің негізі белгілі болған салыстырмалы артықшылықтар негізінде Қазақстанның басқа елдермен саудадағы бәсекелік артықшылықтарын, сондай-ақ экспорттық тауарлық құрылымды анықтау болмақ. Қазақстандық өнімдердің әлемдік нарықтағы бәсекеге қабілеттілік деңгейін анықтау үшін таңдалып алынған әдістемеге сәйкес Баласса мен Лафэй индекстері негізінде есептелді. Есептеулер нәтижесінде алынған қорытындылар елдің әлемдік нарықтағы бәсекелік артықшылықтарын арттыруға мүмкіндік беретін Қазақстан Республикасының сыртқы саудасы мен салалық мамандандырылуының тауарлық құрылымын жетілдіруге қатысты ұсынымдарды әзірлеу барысында қолданылуы мүмкін.

Негізгі сөздер: Лафэй индексі, Баласса индексі, тауар бәсекелестігі, салыстырмалы артықшылықтар, бәсекелік артықшылықтар.

В основе данного исследования лежит определение конкурентных преимуществ Казахстана в торговле с другими странами на основе выявленных сравнительных преимуществ, а также товарной структуры казахстанского экспорта. В соответствии с выбранной методологией для определения уровня конкурентоспособности казахстанской продукции на мировом рынке были рассчитаны индексы Баласса и Лафэя. Выводы, полученные в результате расчетов, могут быть использованы при разработке рекомендации относительно совершенствования товарной структуры внешней торговли и отраслевой специализации Республики Казахстан, позволяющей способствовать повышению конкурентных преимуществ страны на мировом рынке.

Ключевые слова: Индекс Лафэя, индекс Баласса, конкурентоспособность товара, конкурентные преимущества, выявленные сравнительные преимущества.

The basis of this study is to identify competitive advantages of Kazakhstan in trade with other countries based on revealed comparative advantage, and commodity structure of Kazakhstan export. In accordance with the selected methodology, Balassa and Lafay indices were calculated to determine the level of competitiveness of Kazakhstan goods in the world market. The conclusions obtained from the calculation results, can be used in the recommendations for improving the commodity structure of foreign trade and industry specialization of the Republic of Kazakhstan, which allows to enhance the competitive advantages of the country in the global market.

Keywords: Lafay index, Balassa index, product competitiveness, competitive advantages, revealed comparative advantages.

Сведения об авторе:

Амирбекова А.С. - студент Ph.D, по специальности «Экономика» Евразийского национального университета им. Л.Н. Гумилева (г.Астана)

Қазақстанның адами капиталды дамытудағы бәсекеге қабілеттілік деңгейі

А. Оспанова
 Қазақстан Республикасының Ұлттық экономика министрлігі
 Қ. Болат
 Қазақстан Республикасының Ұлттық экономика министрлігінің
 «Экономикалық зерттеулер институты» АҚ

Қазақстан Республикасы экономикасының өзекті мәселелерінің бірі оның бәсекеге қабілеттілігінің жоғарғы деңгейін мемлекеттің бәсекеге қабілетті адами капиталын құру жолы арқылы қалыптастыру және қамтамасыз ету болып табылады.

Қазақстан Республикасы экономикасының бәсекеге қабілеттілігін қалыптастыру, қамтамасыз ету және арттыру мәселесі «Қазақстан-2050 Стратегиясы: қалыптасқан мемлекеттің жаңа қоғамдық бағыты» атты Қазақстан халқына Жолдауында, Қазақстан-2030 Стратегиясында, 2020 жылға дейін ҚР дамуының Стратегиялық жоспарында және мемлекет экономикасының модернизациясына бағытталған басқа да мемлекеттік бағдарламаларда негізгі болып табылады.

Дамудың қазіргі сатысында экономиканың табысты модернизациясы ҚР ұлттық экономикасының бәсекеге қабілеттілігін арттырудың негізгі құраушы факторы ретінде адами капиталды қалыптастырудағы жетістіктермен анықталады. Сондықтан да жаңа мыңжылдықтың басында көптеген мемлекеттердің «білім экономикасына» ауысуы жайдан-жай емес, бұл жерде әр мемлекеттің адами капиталды жинақтауы ерекше мағынаға ие болады, ол ұлттық бәсекеге қабілеттілік деңгейіне тікелей әсер етеді және инновациялық экономикасы бар дамыған мемлекеттердің халықаралық практикасымен айқын расталады.

Зерттеу жұмысының ғылыми жаңалығы - қазіргі кезде өзекті республикалық және халықаралық статистикалық мәліметтер негізінде ҚР адами капиталының қазіргі заманғы жағдайын оқып-білу, сондай-ақ, ұлттық

бәсекеге қабілеттіліктің деңгейіне тікелей әсер ететін және қазіргі заманғы экономикалық қатынастар жүйесінде, оның өсуінде негізгі рөлді ойнайтын, экономика мен қоғамның дамуының негізгі факторы ретінде адами капиталды дамытуда тиімді ұсыныстар беру болып табылады.

Адами капиталды дамыту бойынша Қазақстанның әлемдік рейтингтердегі бәсекеге қабілеттілігін саралайтын болсақ, Дүниежүзілік экономикалық форумның (ДЭФ) 2013 жылғы 3 қыркүйекте (2012 жылдың нәтижелері бойынша) жарияланған Жаһандық бәсекеге қабілеттілік туралы есебінің нәтижелері бойынша Қазақстан өз жайғасымдарын өткен жылмен салыстырғанда 1 көрсеткішке жақсартып (2012-2013 жылғы рейтингте – 51-орын) 4,4 орташа баллмен 50-орынға ие болды. Қазақстан бүгінгі таңда даму деңгейі әлдеқайда жоғары елдер қатарына кіреді, олардың дамуында тиімділік және инновациялық даму факторлары үлкен рөлге ие болып отыр.

ДЭФ 2013-2014 жылғы Жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексіне (ДЭФ ЖБИ) Қазақстан 2-кезеңнен (тиімді даму кезеңі) 3-кезеңге (инновациялық даму кезеңі) ауысу кезеңінде орналасқан.

Қазақстанның алты жоғары тұрған елдермен жайғасымдарын салыстыратын болсақ, олардың «Инновациялар факторлары» үшінші тобы бойынша жайғасымдары, Маврикийді қоспағанда (57-орын) 50-орыннан жоғары. Бұл ретте Қазақстанның аталған топ бойынша жайғасымдары 87-орында орналасқан (1-кесте).

1 кесте

Қазақстанның рейтингте алдында тұрған елдермен салыстырмалы кестесі

Рейтинг топтары және факторлары	Түркия	Маврикий	Греция	Барбадос	Литва	Италия	Қазақстан	Қазақстанның 2012/2011 жылдардағы өзгеруі
Жалпы рейтинг	44	45	46	47	48	49	50	↑1
I-топ: Базалық шарттар	56	42	55	35	43	50	48	↓1
Институттар	56	39	86	30	61	102	55	↑11
Инфрақұрылым	49	50	39	24	41	25	62	↑5
Макроэкономикалық орта	76	67	55	121	58	101	23	↓7
Денсаулық сақтау және бастауыш білім	59	43	60	20	50	26	97	↓5
II-топ: Тиімділік факторлары	45	61	37	43	47	48	53	↑3
Жоғары білім және кәсіби даярлық	65	61	39	20	27	42	54	↑4
Еңбек нарығының тиімділігі	130	55	81	24	69	137	15	↑4
Қаржы нарығын дамыту	51	26	58	28	87	124	103	↑8
Технологиялық даярлық	58	63	34	25	35	37	57	↑2
Нарықмөлшері	16	112	41	138	78	10	54	↑1
III-топ: Инновациялар факторлары	47	57	36	48	44	30	87	↑17
Компаниялардың бәсекеге қабілеттілігі	43	41	38	46	48	27	94	↑5
Инновациялар	50	81	37	48	44	38	84	↑19

Ескерту: [1] әдебиет негізінде автормен құрастырылған.

Адами даму индексі (АДИ) Біріккен Ұлттар Ұйымының Даму бағдарламасымен (БҰҰДБ) әзірленетін «Адами даму туралы баяндамада» (Human Development Report) жарияланады. АДИ зерттелетін аумақтың адами әлеуетінің негізгі сипаттамалары ретінде өмір сүру деңгейін, сауаттылықты, білімді және өмір сүру жасының ұзақтығын өлшеу үшін есептеледі.

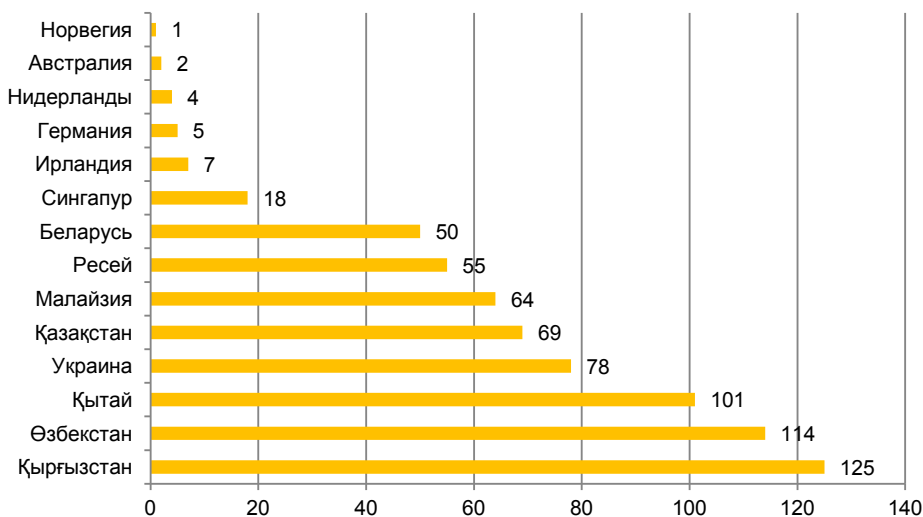
2000 жылдан бастап Норвегия АДИ тұрақты өлемдік көшбасшы болып табылады. 1980 жылмен салыстырғанда Норвегияның АДИ 20%-ға өсті, 2012 жылы индекс мәні 0,955-ті құрады. Жоғары АДИ

құрамдауыштардың жоғары мәнінен құралғаны анық: күтілетін өмір сүру жасының 81,3-ке жетуі, орташа және күтілетін оқу ұзақтығы 12,6 және сәйкесінше 17,5 жас және жан басына шаққандағы жалпы ұлттық табыс(ЖҰТ) 48688 АҚШ долл. құрауы. Мұнай ресурстарына бай елдің рейтингте бірінші орынға ие болуы ЖҰТ жоғары деңгейімен түсіндіріледі, ал қалған параметрлер бойынша ол Австралиядан артта қалып отыр (Австралияның 0,978-ге қарсы 0,977 – Норвегияда АДИ ЖҰТ қоспағанда).

2013 жылғы БҰҰДБ Баяндамасында жеке елдердің жайғасымдары төменде ұсынылған (1-сурет).

1 сурет

Жеке елдердің 2013 жылғы БҰҰДБ Адами даму туралы баяндамадағы жайғасымдары



Ескерту: [2] әдебиет негізінде автормен құрастырылған.

БҰҰДБ сарапшыларының бағалауына 2013 жылғы Баяндама шеңберінде Қазақстан адами даму деңгейі жоғары елдер қатарында орналасқан және 186 елдің арасында 69-орынға ие болып отыр, ол өткен жылмен

салыстырғанда бір жайғасымға төмен. Алайда 2000 жылмен салыстырғанда Қазақстанның АДИ деңгейі 2012 жылы 0,657-ден 0,754-ке артты (2-кесте).

2 кесте

Қазақстанның АДИ көрсеткіштерінің серпіні

Жыл	Туу кезінде күтілетін өмір сүру ұзақтығы, жас	Білім алудың орташа күтілетін ұзақтығы, жас	Білім алудың орташа ұзақтығы, жас	Жан басына шаққандағы ЖҰТ, АҚШ доллар	АДИ, мәні
2000	63,5	12,3	9,9	5,030	0,657
2005	65,2	14,9	10,2	7,830	0,714
2010	66,7	15,1	10,2	10,001	0,740
2011	67,0	15,1	10,4	10,585	0,745
2012	67,4	15,3	10,4	10,451	0,754

Ескерту: [2] әдебиет негізінде автормен құрастырылған.

Қазақстан Ресеймен (55-орын), Беларуспен (50-орын), Украинамен (78-орын) бір топта орналасқан. Орталық Азияның басқа елдері келесі орындарға ие: Өзбекстан – 114-орын, Қырғызстан – 125-орын.

Көпөлшемді кедейшілік индексіне сәйкес Қазақстан 68-орынға ие болды.

АДИ рейтингіндегі Қазақстанның жайғасымдарын БҰҰДБ сарапшылары өңірде АДИ өсуінің ең жоғары көрсеткіші ретінде бағаланады – ол соңғы 10 жылда орта есеппен 1,1 пайызға артты, бұл Қазақстанның әлеуметтік аясы саласында өткізіліп жатқан саясаттың тиімділігі туралы мәлімдейді.

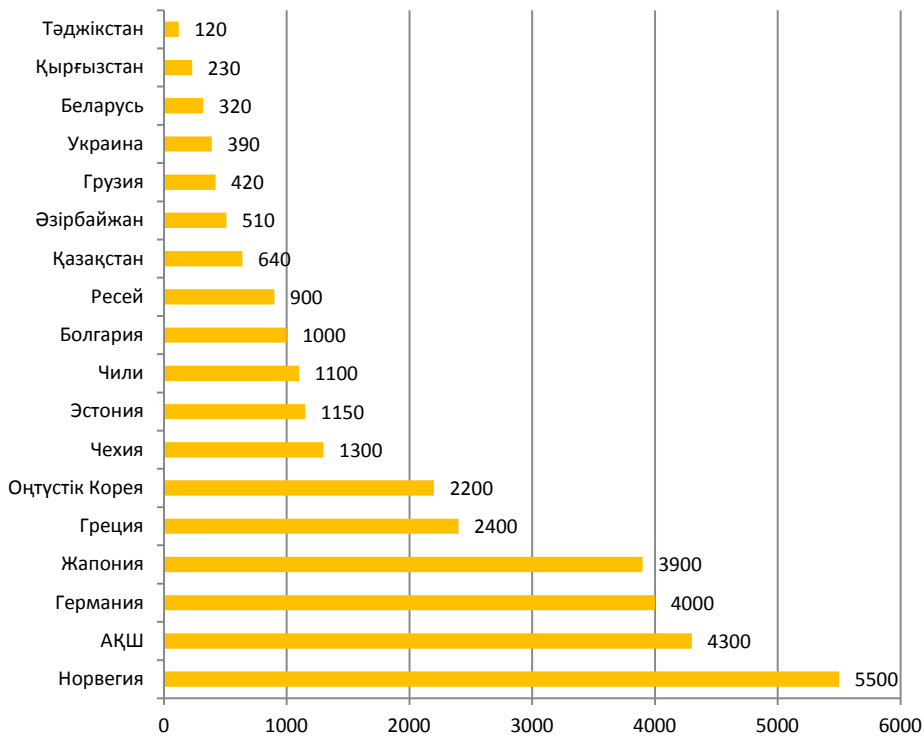
Жоғарыда көрсетілгендей Қазақстанның жаһандық рейтингтердегі алған орындарына келсек, адами

даму факторының келесі құрамдауыштарын дамыту бойынша жұмыстар атқарылуы қажет.

Адамдардың өмір сапасы халық табысының деңгейіне байланысты болады. ҚРСА деректеріне сәйкес, орташа айлық номиналды еңбек ақы 2012 жыл ішінде 101079 теңгені құрады, бұл 12,3% алдыңғы жылғыға қарағанда жоғары. 2013 жылы Қазақстан орташа жылдық еңбек ақысы АҚШ-тың 640 доллары көрсеткішімен Ресейден кейін екінші орында тұр, үшінші орында – Өзірбайжан, төртінші – Грузия, ал Украина орташа еңбекақы деңгейі бойынша 5 орында орналасқан. Орташа еңбекақысы жоғары елдер қатарына АҚШ, Батыс Еуропа елдері, сондай-ақ Жапония және Оңтүстік Корея (2-сурет) кіреді.

2013 жылғы әлем елдеріндегі орташа еңбекақы

АҚШ доллар



Ескерту: [2] әдебиет негізінде автормен құрастырылған.

ДЭФ ЖБИ жайғасымдары бойынша «Денсаулық сақтау және бастауыш білім» факторлары бойынша елдің рейтингі 5 орынға төмен түсті. Қазақстанда денсаулық сақтауға шығындардың үлесі 2012 жылы – 2,4%, 2011 жылы – 2,3%, 2010 жылы – 2,5% құрады. Денсаулық сақтауды қаржыландыру көлемінің оң серпінмен өзгеруі әзірше қаржыландырудың жеткіліктігі туралы айтуға құқық бермейді. Көптеген еуропалық елдердегі денсаулық сақтау шығындары ЖІӨ-нен 10% жуықты құрайды.

Әлеуметтік және міндетті сақтандыру жүйесі қарастырылған Ресейдің тәжірибесі оңтайлы. Мұнда әлеуметтік сақтандыру қоры мемлекеттің әлеуметтік қызметтерін орындауды келесі қызметтер арқылы жүзеге асырады:

- міндетті әлеуметтік сақтандыру бойынша төлемдерді жүзеге асыру (уақытша жұмысқа жарамсыздық және аналық, сәтсіз жағдайлар мен кәсіби сырқаттанулар);
- азаматтардың санитарлық-курорттық емделулеріне жұмсалатын шығындарды қаржылан-дыру;
- жүктілік пен бала туу бойынша, бала туған кезде, 1,5 жасқа дейін балаға күтім жасау бойынша жәрдемақылар төлеу;
- бала туу сертификаттарын және т.б. төлеу.

Біздің елде мектепке дейінгі ұйымдармен балаларды (1-6 жасқа дейін) қамтуда өсу тенденциясы байқалады және соңғы бес жылда 2 есеге өсіп, 30,8% құрады. Бірақ мектепке дейінгі тәрбиелеу және оқыту саласына қаржы бөлудің жетіспеушілігі күрделі мәселе болып табылады, өйткені соңғы жылдар бойы шығын үлесі ЖІӨ-нен 0,1% құрайды. Аталған көрсеткіш Экономикалық ынтымақтастық және даму ұйымы мүшелері болып табылатын елдерде ЖІӨ 1-ден 2% дейін құрайды. Жалпы республика бойынша балабақшаларда 100 орынға шамамен орташа алғанда 105-108 баладан келеді, қалаларда – 120 бала.

Бүгінгі күнде бастапқы жалпы білім берумен балаларды қамтуда соңғы үш жылда 3,6%-ға төмендеу тенденциясы бар. Аталған нашарлауларды ДЭФ ЖБИ расстайды, онда «Бастапқы білім берумен қамтылу» көрсеткіш бойынша Қазақстан былтырғы рейтингісімен салыстырғанда өз жайғасымын 16 сатыға нашарлатып 118 орынды алды. Бірақ аталған жағдай бастапқы білім беру сапасына әсер етпейді, аталған көрсеткіш бойынша Қазақстан өзінің жайғасымын үш сатыға жақсартып, 2012 жылы 72-ші орыннан 69 орынға ауысты.

Қазіргі кезде шетелдік елдердің басым көпшілігінің бастапқы мектептерде балаларды оқыту 5-6 жастағы жастан басталады (тек әлемдегі елдердің аз ғана сандарында, мысалы – Бразилия, Монғолия, Малайзия, ТМД және Балтық елдерінің кейбіреулерінде балалар мектепке 7-8 жасынан бастап барады).

Бүгінгі таңда бірқатар елдерде міндетті білім беру және толық орташа білім берудің ұзақтылығы ұлғайтылған. Әлемнің 169 елдерінде (шамамен 80%) толық орташа білім беру ұзақтығы 12 жыл және одан артық уақытты құрайды, 46 елде – 13 жыл (мысалы Нидерланды, Чехия, Румыния). Кейбір елдерде толық орташа білім беруді алу үшін қысқа мерзім бөлінеді (мысалы, Түркіменістан – 9 жас, Монғолия – 10 жас).

Жалпы бірқатар мемлекеттерде (Ұлыбритания, Канада, АҚШ, Шығыс Еуропа елдері және басқалары) бастапқы және толық орташа білім беру деңгейлері үшін жаңа білім беру стандарттары енгізілуде.

Қорыта келгенде, білім беруді жаңғыртуда оның үздіксіздік қағидасын ескеру керек. Қарқынды білім экономикасы «өмір бойы білім алу» қағидасын тудырды. Қазіргі замандағы еңбек нарығы үнемі білім алу қажеттігін дәлелдеп отыр. Бүгіндебаға бәсекелестігі жағдайында еңбектің жоғары өнімділігі жаңа тиімді технологиялармен ғана қамтамасыз етіліп қоймай, жаңа сипатқа ие болған талаптарға

жұмысшы біліктілігінің сай келуімен де өлшенеді. Жұмысшылар осы талаптар үрдісінен шығып, өзінің кәсіби біліктілігімен ерекшелене білгенде ғана бағалы.

Қазіргі жағдайда экономикалық гүлденудің ұзақ мерзімді негізі адами капиталдың сапалы

сипаттамасын дамыту болып табылады. Сондықтан білім беруге және денсаулық сақтауға, бәсекеге қабілетті адами капиталды құруға инвестицияларды құю – бұл Қазақстан үшін барынша тиімді стратегия болып табылады.

Әдебиеттер:

1. Дүниежүзілік экономикалық форумның 2013-2014 жылдарға арналып жарияланған Жаһандық бәсекеге қабілеттілік туралы есебі (The Global Competitiveness Report 2013-2014, World Economic Forum)
2. Біріккен Ұлттар Ұйымының Даму бағдарламасымен әзірленетін 2013 жылғы Адами даму индексі (Human Development Index 2013, UN Development Programme)
3. Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитеті www.stat.gov.kz
4. «Қазақстан-2050 Стратегиясы: қалыптасқан мемлекеттің жаңа қоғамдық бағыты» атты Президенттің Қазақстан халқына Жолдауы
5. Қазақстан-2030 Стратегиясы
6. 2020 жылға дейінгі ҚР дамуының Стратегиялық жоспары
7. Қазақстан Республикасының Экономикалық және бюджеттік жоспарлау министрлігі www.minplan.kz
8. «Адамның дамуы Қазақстан Республикасының бәсекелестікке қабілеттілік факторлары ретінде» дөңгелек үстелінің қортындысы, 2013 жылғы 16 тамыз

Резюме:

Мақалада Қазақстанның адами капиталды дамыту факторының құрамдауыштары бойынша халықаралық рейтингтерде, оның ішінде Дүниежүзілік экономикалық форумның Жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексінде, БҰҰДБ Адами даму индексіндегі жайғасымдарына салыстырмалы талдау жасалған. Сондай-ақ адами капиталды дамыту жолында жақсарту және нығайту бойынша халықаралық тәжірибе негізінде қорытындылар берілген.

Негізгі сөздер: адами капиталды дамыту.

В статье проведен сравнительный анализ Казахстана по компонентам развития человеческого капитала в таких международных рейтингах как Индекс глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума и Индекс человеческого развития ПРООН. Также, представлены выводы по улучшению человеческого капитала на основе международного опыта.

Ключевые слова: развития человеческого капитала.

The article provides a comparative analysis of human capital development components of Kazakhstan in the international rankings such as the Global Competitiveness Index of the World Economic Forum and the UNDP Human Development Index. Also based on the international experience conclusions for human capital improvement are presented.

Keywords: development of human capital.

Авторлар туралы мәлімет:

Оспанова А. - Қазақстан Республикасының Ұлттық экономика министрлігі (Астана қаласы)

Болат Қ. - Қазақстан Республикасының Ұлттық экономика министрлігінің «Экономикалық зерттеулер институты» АҚ (Астана қаласы)

Молодежное предпринимательство в Республике Казахстан: состояние и перспективы

Н. Жанакова

Казахский университет экономики, финансов и международной торговли

На современном этапе экономического развития Казахстана вопросы развития молодежного предпринимательства приобретают особую актуальность, поскольку создание собственного бизнеса, реализация задуманной бизнес-идеи представляется важным элементом в обеспечении укрепления жизненной позиции молодого предпринимателя, а также способствует развитию у молодых людей таких качеств, как умение принимать важные решения, появление социальной ответственности, зарождение новых творческих способностей, а также стремление к самообеспеченности. Кроме того, это способствует решению одной из немаловажных задач в социальной сфере - созданию новых рабочих мест, а вместе с тем - росту благосостояния населения и ответственности за свое будущее.

Молодежная политика всегда была в приоритетах, обозначенных Главой государства Н.А. Назарбаевым. В ежегодном Послании народу Казахстана «Нұрлы жол – путь в будущее» Президент РК Н.А. Назарбаев также отметил важность работы с молодежью: «Я всегда говорю: молодежь - опора нашего будущего. Государство открыло перед новым поколением все двери и все пути! «Нұрлы Жол» - вот где можно приложить усилия, развернуться нашей креативной динамичной молодежи!» [4].

Несомненно, молодёжное предпринимательство становится одним из приоритетных направлений развития малого и среднего бизнеса в Казахстане. Практика развитых стран показывает, что именно малый и средний бизнес (МСБ) является ключевой «точкой роста» экономики государства и способен обеспечить развитие конкурентоспособности в стране. В таких развитых странах, как США, Япония, Канада, Германия, Италия и Великобритания доля МСБ в структуре валового внутреннего продукта (ВВП) составляет свыше 50%, тогда как у нас этот показатель составляет всего 18% [2].

Сильными сторонами молодежного предпринимательства выступают:

- высокая инновационная активность, инновационность мышления;
- высокая мобильность, гибкость подходов, быстрая реакция по освоению новых рынков;
- высокий уровень возможностей систематического обновления своих предпринимательских знаний и навыков в соответствии с меняющимися требованиями производства и рынка;
- потенциальная способность молодых людей выдерживать повышенные трудовые и нервные нагрузки, сопровождающие предпринимательскую деятельность, особенно на ее стартовом этапе;
- предрасположенность молодежи к риску.

Слабыми сторонами молодежного предпринимательства являются:

- незначительный социальный опыт;
- отсутствие деловой репутации;
- слабые практические навыки применения экономических законов и механизмов;

- проблема формирования стартового капитала;
- недостаток личных контактов в сфере бизнеса и во властно-управленческих структурах;
- незащищенность от воздействия бюрократических структур;
- наиболее активный соблазн «теневое» предпринимательства и незащищенность от воздействия криминальных структур.

Прежде чем приступить к анализу состояния развития молодежного предпринимательства в РК, определим, кто относится к категории «молодежь». Согласно Закона РК «О государственной молодежной политике»: «Молодежь – это граждане Республики Казахстан от четырнадцати до двадцати девяти лет» [3]. То есть возрастной ценз молодого предпринимателя определен в пределах 14-29 лет.

Развитие молодежного предпринимательства в РК претерпело четыре основных периода:

Первый период: 1991-1992 годы. В его рамках была предпринята попытка осуществить переход к рынку на основе неоллиберальной политики. Условия для развития молодежного предпринимательства были чрезвычайно ограниченными.

Второй период: 1993 - первая половина 1999 года. Основным содержанием данного периода стала реализация попытки строительства рыночной экономики в форме бюрократического капитализма за счет проведения приватизации. Закономерно, что такая политика завершилась дефолтом 1998 года. Молодежное предпринимательство испытывало на себе все последствия отсутствия должного нормативно-правового обеспечения, непосильное налоговое бремя, недостаточное финансирование молодежных экономических программ.

Третий период: 1999 - первая половина 2000 года характеризуется настойчивыми попытками найти подходы к разработке и осуществлению национальной экономической модели с использованием методов прямого вмешательства государства в экономику. В этот период фактически были разработаны основные проекты программ развития малого и среднего предпринимательства с учетом специфики молодежного предпринимательства.

Четвертый период: вторая половина 2000 года - по настоящее время. Характеризуется настойчивыми усилиями по реализации крупных государственных программ по улучшению социально-экономического положения страны, деятельностью по созданию необходимых нормативно-правовых основ для развития предпринимательства, с особым акцентом на малое и молодежное предпринимательство.

Периодизация развития молодежного предпринимательства в 1991-2002 годах позволила установить, что на протяжении всего этого времени шел поиск и выстраивание социального механизма развития экономики, и молодежного предпринимательства, в частности. На развитие молодежного предпринимательства решающее влияние оказы-

вали экономические, социальные и правовые условия, которые и определили его содержание. Следствием того, что экономические условия для развития молодежного предпринимательства были неблагоприятными и ограниченными явилось слабое развитие производственного молодежного предпринимательства; предприятия, созданные молодежью, все более тяготели к коммерции.

Кроме этого, сдерживающим фактором развития было отсутствие устойчивой системы поддержки начинающим предпринимателям на этапе становления. Инфраструктура, обеспечивающая жизнедеятельность предприятий, созданных молодыми людьми, находилась в зачаточном состоянии. Последствия дефолта 1998 года негативным образом сказались на тех еще слабых ростках молодежного предпринимательства, которые проросли в годы непоследибельных и противоречивых реформ.

В такой ситуации облегчить выход на рынок молодых предпринимателей и найти площадку для реализации своих проектов могла только поддержка государства. И сегодня государство, несомненно, предпринимает все возможные меры для развития и поддержки молодежного предпринимательства.

В первую очередь, необходимо отметить, что на сегодняшний день существует множество программ поддержки молодежного предпринимательства. Среди них содействие молодым предпринимателям оказывает «Дорожная карта бизнеса – 2020», в рамках которой был разработан проект «Бизнес Советник». Данный проект является инструментом нефинансовой поддержки начинающих предпринимателей. Фондом развития предпринимательства «ДАМУ» предусматриваются такие программы, как «Даму-Кемек», «Центр поддержки предпринимательства» и «Программа финансирования лизинговых сделок субъектов малого и среднего предпринимательства». Наряду с вышеописанными программами, как наиболее эффективные также можно отметить Банк развития Казахстана, Национальное агентство по технологическому развитию, поддерживающее создание технопарков и бизнес инкубаторов, «КазАгроФинанс», Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства, Национальное Агентство по экспорту и инвестициям «KaznexInvest», Казахстанский Институт Развития Индустрии. Среди международных программ можно выделить Европейский банк развития и реконструкции, а также «SES» Службы старших экспертов из Германии, Специальная Американская Программа Деловых Стажировок в США «SABIT». К тому же, совсем недавно был создан и презентован Советом по молодежной политике при Президенте РК Фонд молодежных инициатив, в направлении деятельности которого входит и поддержка молодежного предпринимательства.

Кроме этого, можно в целом отметить такие положительные моменты в пользу поддержки развития малого предпринимательства в Казахстане, как: упрощение порядка регистрации субъектов малого предпринимательства - введены типовые уставы, размер регистрационного сбора уменьшен в 4 раза; упрощение процедуры сертификации продукции для субъектов малого предпринимательства; введение льгот по регистрации недвижимости и права на землю; сокращение числа контролирующих и инспектирующих государственных органов и платных услуг, осуществля-

емых ими; проведение тендеров по передаче субъектам малого предпринимательства, занимающимся производственной деятельностью, неиспользуемых площадей и земель, а также объектов незавершенного строительства; введение системы упрощенного бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства, а также с 2014 года сокращение видов лицензируемой деятельности. Несомненно, все вышеперечисленное однозначно влияет и на развитие предпринимательства в молодежной среде.

Кроме того, государство в лице АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» содействует молодым людям от 14 до 29 лет в доступе к финансированию и информационной поддержке. Молодым предпринимателям возможна выдача кредитов до 4,5 млрд. тенге со сроком субсидирования до 3 лет (с возможной пролонгацией) и максимальной ставкой вознаграждения – 14%, при этом предприниматель выплачивает только 7% [1].

Государством в лице Национальной палаты предпринимателей (НПП) РК для молодых предпринимателей осуществляется помощь в обучении и наставничестве. В январе 2015 г. при НПП РК создана Школа бизнеса «Bastau», в рамках которой проводятся программы обучения безработной молодежи, студентов старших курсов и молодых бизнесменов. По окончании трехмесячного обучения у опытных и успешных предпринимателей выпускники Школы будут иметь все возможности для открытия собственного дела. Поиском инвесторов и других вариантов финансирования, вопросами трудоустройства также занимаются в Школе бизнеса.

Действует проект по развитию навыков предпринимательства среди школьников «SAGE Kazakhstan». Это некоммерческая международная образовательная программа, способствующая становлению нового поколения бизнес-лидеров с глобальным мышлением и их интеграции в мировое бизнес-сообщество. Проект реализуется в Казахстане с 2013 года, в настоящее время он охватывает более 200 учащихся по всей стране. Их обучают азам ведения собственного дела, работе в команде, проведению презентаций, привлечению спонсоров и пр.

1 июля 2008 года Указом Главы государства при НПП РК создан Совет по развитию молодежного предпринимательства, который является консультативно-совещательным органом, в рамках которого основные усилия направлены на привлечение молодежи к предпринимательству, для того, чтобы молодое поколение стало локомотивом во всех сферах экономики Казахстана.

С целью развития молодежного предпринимательства в регионах Казахстана открываются региональные Центры поддержки предпринимательства, работают Школы молодого предпринимателя в рамках программы «Дорожная карта бизнеса-2020», которые уже начали свою работу в городах Алматы, Шымкент, Тараз, Павлодар, Кызылорда, Семей. На уровне районных центров и моногородов открываются центры поддержки предпринимателей, которые уже действуют в 27 моногородах Казахстана. В целях охвата удаленных сельских территорий предусмотрен запуск мобильных (передвижных) центров поддержки предпринимательства. Это специально оборудованные автобусы, которые согласно графику ездят

по регионам и предоставляют такого рода выездные консультации, проводимые специалистами Фонда «Даму» и сервисных компаний.

Эти и другие мероприятия по развитию и созданию условий для молодежного предпринимательства несомненно вносят значительный вклад в пользу молодых предпринимателей, отстаивания их интересов, открытия собственного бизнеса и др. Однако, к сожалению, до сих пор существует ряд специфических проблем, с которыми сталкиваются молодые предприниматели и, которые влияют на готовность молодых людей создавать самостоятельные бизнес-проекты. К ним следует отнести:

1. Социальные настроения. Слабо выраженным в молодежной среде остается предпринимательский дух, предполагающий готовность идти на риск, создавать новое. Молодежь сегодня охотнее отдает предпочтение перспективам самореализации в сфере крупного бизнеса или государственной службы;

2. Восприятие предпринимателей массовым сознанием. Предприниматели как социальная группа не входят в число ведущих профессиональных предпочтений молодых людей. В молодежной среде предпринимательская деятельность воспринимается в контексте скорее преодоления трудностей, чем достижения успеха;

3. Содержание образования. В традиционных учебных заведениях даются необходимые экономические знания, но не формируются стимулы и поведенческие компетенции, необходимые для успешной предпринимательской деятельности;

4. Стартовые условия. Меры, предпринимаемые в направлении поддержки малого бизнеса для моло-

дежи как социальной группы, пока не дают видимого результата. Административные, правовые и финансовые барьеры, препятствующие свободному выходу на рынок, по-прежнему труднопреодолимы;

5. Недостаточная информированность молодежи в регионах; в большинстве регионов Казахстана не развиты площадки, на которых молодые люди могли бы получать актуальные знания и навыки, обмениваться информацией, разрабатывать собственные идеи, получать консультации экспертов. В результате инновационные идеи либо не появляются, либо не выходят на рынок, оставаясь в стенах вузов и научных лабораторий.

Если обратиться к статистике, то анализируя численность населения молодежного возраста, можно отметить, что на сегодняшний день она достигла более 4,3 млн. человек, а прирост популяции за последние 10 лет составил 19,5%. Сегодня казахстанская молодежь является одной из наиболее крупных социальных групп в социально-демографической структуре общества. В структуре современного казахстанского общества возрастная категория молодых граждан в 2014 году составила 24,6% от общей численности населения республики. Однако, в целом, за последние два года численность молодежи уменьшилась почти на 150 тыс. человек, что связано с кризисными процессами, происходившими в 90-е годы прошлого столетия, и, соответственно, с уменьшением темпов рождаемости в те годы. Однако, согласно статистическим данным, показатели, отражающие долю молодежи от общей численности населения, увеличиваются в возрастном пределе 24-29 лет (таблица 1).

Таблица 1

Молодежь Казахстана в возрасте 14-29 лет в структуре населения

Показатели	14-18 лет	19-23 лет	24-29 лет	Всего
2012 год				
Численность	1 290 745	1 602 579	1 542 724	4 436 048
Доля от общей численности молодежи, в %	29,1	36,1	34,8	100
Доля от общей численности населения, в %	7,6	9,5	9,1	26,2
2013 год				
Численность	1 229 760	1 550 557	1 595 783	4 376 100
Доля от общей численности молодежи, в %	28,1	35,4	36,5	100
Доля от общей численности населения, в %	7,2	9,0	9,3	25,5
2014 год				
Численность	1 169 415	1 497 595	1 626 343	4 293 353
Доля от общей численности молодежи, в %	27,2	34,9	37,9	100
Доля от общей численности населения, в %	6,7	8,6	9,3	24,6

Примечание: Составлено и рассчитано автором по источникам [5], [6].

Как видно из таблицы 1, в возрастном отношении в структуре молодого населения преобладают подростки 24-29 лет, вторыми по численности идут молодые люди в возрасте 19-23 лет. В целом, по сравнению со статистикой 15-летней давности (2000 год), демографическая ситуация в молодежной среде имеет явно положительное сальдо.

Анализируя уровень экономически активного населения среди молодежи в возрасте 14-29 лет, то можно отметить значительную разницу в уровне занятости молодежи в качестве наемных работников и самостоятельно занятых (таблица 2).

Таблица 2

Экономическая характеристика молодежи РК в возрасте 14-29 лет

Показатели	2011		2012		2013	
	тыс. человек	%	тыс. человек	%	тыс. человек	%
Экономически активное население, тыс. человек / в %	2 365,4	60,4	2 429,6	61,4	2 392,3	60,4
Занятое население, тыс. человек / в % к населению в возрасте 14-29 лет	2 222,1	93,9	2 298,9	94,6	2 259,6	94,5
Наемные работники, тыс. человек / в % к экономически активному населению	1 400,2	59,2	1 480,2	60,9	1 537,4	64,3
Самостоятельно занятые, тыс. человек / в % к экономически активному населению	821,9	34,7	818,7	33,7	722,1	30,2
Безработное население, тыс. человек / в % к экономически активному населению	143,3	6,1	130,7	5,4	132,7	5,5
Экономически неактивное население, тыс. человек / в % к экономически неактивному населению	1 552,6	39,6	1 526,0	38,6	1 565,1	39,6

Примечание: Составлено и рассчитано автором по источнику [5].

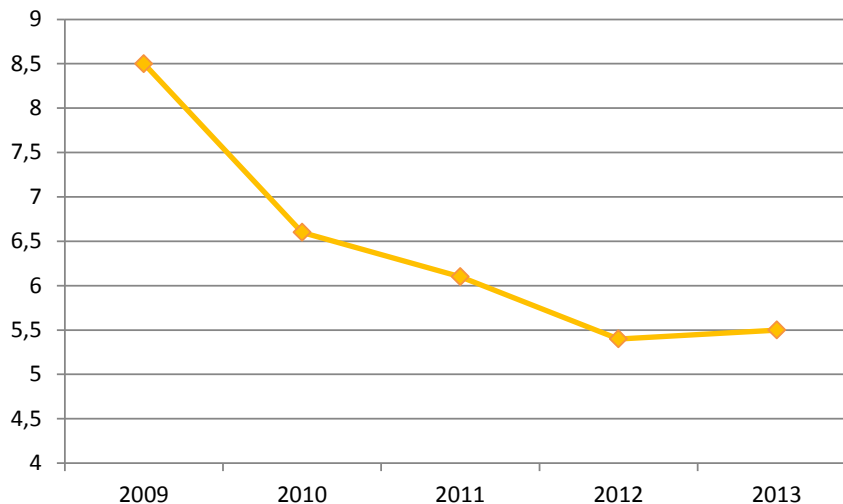
Согласно данным таблицы 2, среди всех индикаторов наиболее высокие темпы роста характерны для наемных работников. Доля этой категории молодых работников в общем числе экономически активного населения за период 2011-2013 годов увеличилась

с 59,2% в 2011 году до 64,3% в 2013 году. И хотя уровень безработицы среди молодежи снижается с 8,5% в 2009 году до 5,5% в 2013 году, проблема трудоустройства остается актуальной (рисунок 1).

Рисунок 1

в процентах

Уровень молодежной безработицы в Республике Казахстан



Примечание: Составлено автором по источникам [5], [6].

подавляющая часть наемных работников (около 80%) трудится на предприятиях и в организациях; десятая

часть работает у индивидуальных предпринимателей, а остальные – в крестьянских (фермерских) хозяйствах (таблица 3).

Таблица 3

Структура наемных работников в возрасте 14-29 лет

Показатели	2011		2012		2013	
	тыс. человек	%	тыс. человек	%	тыс. человек	%
Наемные работники, тыс. человек / в % к экономически активному населению	1 400,2	59,2	1 480,2	60,9	1 537,4	64,3
в том числе:						
в организации (предприятии), тыс. человек / в % к общему числу наемных работников	1 106,8	79	1 177,4	79,5	1 198,9	78,0
у отдельных физических лиц, тыс. человек / в % к общему числу наемных работников	202,9	14,5	228,3	15,4	230,2	15,0
в крестьянском (фермерском) хозяйстве, тыс. человек / в % к общему числу наемных работников	90,5	6,5	74,5	5,0	108,4	7,0

Примечание: Составлено и рассчитано автором по источнику [5].

В настоящее время в Казахстане среди официально занятой молодежи, а это 2259,6 тыс. человек в возрасте 14-29 лет, порядка 270 тыс. молодых людей или 11,9% занимаются предпринимательской деятельностью, большая часть молодежи 1,5 млн. человек или 64,3% являются наемными работниками [5].

Данные статистические показатели характеризуют слабую активность молодых людей заниматься собственным бизнесом (рисунок 2).

Рисунок 2
**Доля молодых предпринимателей в РК
в общей численности экономически активной
молодежи**



Примечание: Составлено автором по источнику [5].

Какие меры необходимо предпринимать для поддержки развития молодежного предпринимательства для вовлечения молодых людей в сферу предпринимательства? Согласно сегодняшним реалиям, развитие молодежного предпринимательства нуждается в дальнейшем совершенствовании и должно быть сосредоточено в следующих направлениях:

1. Продолжить работу по совершенствованию нормативно-правовой базы, претворению в жизнь по созданию условий для развития предпринимательской деятельности, прописанных во вновь принятом Законе РК «О государственной молодежной политике» [3], преодолению административных барьеров для создания и развития молодежного бизнеса.

2. Продвигать предпринимательскую культуру и ценности социально-ответственного бизнеса среди молодежи для создания имиджа и высокого статуса предпринимателя в современном казахстанском обществе. Для этого необходимо: проводить мероприя-

тия, олимпиады по предпринимательству для старшеклассников, образовательные курсы, организовать выпуск социальной рекламы, формирующей позитивное отношение к предпринимательству, как к востребованной и достойной профессии, широкое информирование о государственной поддержке молодых предпринимателей и проводимых конкурсах бизнес-проектов.

3. Вести системную работу на национальных телеканалах по реализации телевизионных проектов «Мен кәсіпкермін», «Жас іскер», «Мой бизнес», «Молодежное предпринимательство». Также данные проекты могут быть реализованы в Интернете и в эфире.

4. Активизировать работу Ассоциации молодых предпринимателей Казахстана, Совета молодежного предпринимательства при НПП РК, Клуба молодых предпринимателей; Региональных центров молодежного предпринимательства; Молодежного крыла НДП «НурОтан» «ЖасОтан».

5. Внести предложение о разработке и внедрении в список общеобразовательных дисциплин колледжей предмета «Предпринимательство».

6. Создание на базе средних учебных заведений учебных центров по типу Школы молодых предпринимателей, где проводилось бы профильное обучение с целью привития молодым людям предпринимательского сознания и навыков ведения бизнеса. Для решения данной стратегической задачи необходимо:

- разработать учебные планы по правовым и финансово-экономическим направлениям;
- проводить игровые и тренинговые мероприятия;
- устраивать конкурсы и олимпиады по предпринимательству для студентов.

7. Развивать и поддерживать молодежное предпринимательство в моногородах и сельской местности по приоритетным отраслям экономики.

8. Создание центров обслуживания предпринимателей во всех регионах Казахстана.

9. Создание системы учета молодых предпринимателей и систему критериев оценки эффективности развития молодежного предпринимательства в Казахстане.

Таким образом, правильная построенная и целенаправленная поддержка молодежного предпринимательства позволит обеспечить развитие предпринимательства в стране, что, в свою очередь, приведет к экономическому росту, к повышению инвестиционной привлекательности и социальной стабильности.

Литература:

1. В национальной палате предпринимателей Республики Казахстан создан Совет по развитию молодежного предпринимательства, 24 декабря 2014 года / <http://www.palata.kz/ru/news/13796>
2. Джолдыбаева Г. Развитие бизнеса – основа устойчивого экономического роста / Бизнес.life. <http://www.bizlife.kz/article/show/id/297>
3. Закон Республики Казахстан «О государственной молодежной политике» / 9 февраля 2015 года №285-V, Астана / http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31661446
4. Послание народу Казахстана «Нұрлы жол – путь в будущее» 11 ноября 2014 года, Астана / http://www.akorda.kz/ru/page/page_218338_poslanie-glavy-gosudarstva-narodu-kazakhstan
5. Статистический сборник «Молодежь Казахстана» / Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан / www.stat.gov.kz / Астана 2014, с.126
6. Статистический ежегодник «Казахстан в 2013 году» / Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан / www.stat.gov.kz / Астана 2014, с.484

Резюме:

Мақалада қазіргі таңдағы ҚР-дағы жастардың кәсіпкерліктің жағдайы және дамуы талдаңған; жастарға кәсіпкерлікпен айналысуына болған кедергілер анықталған; ҚР-дағы жастар кәсіпкерлікті жетілдіруі үшін маңызды бағыттар ұсынылады.

Негізгі сөздер: жастар, жастар кәсіпкерлігі.

В статье проводится анализ состояния и развития молодежного предпринимательства в РК на современном этапе; выявляются основные проблемы, препятствующие занятию молодежи предпринимательством; предлагаются основные направления по дальнейшему совершенствованию молодежного предпринимательства в РК.

Ключевые слова: молодежь, молодежное предпринимательство.

In the article the analysis of the state and development of youth enterprise in RK on the modern stage is conducted; basic problems impedimental to engaging of young people an enterprise come to light; basic directions on further perfection of youth enterprise in RK are offered.

Keywords: young people, youth enterprise.

Сведения об авторе:

Жанакова Н.Н. – к.э.н., доцент кафедры «Экономика», Ученый секретарь Казахского университета экономики, финансов и международной торговли (г.Астана)

Влияние моделей планирования карьерного роста государственных служащих на качество государственного управления развитых стран

Р. Беккужин

Академия государственного управления при Президенте РК

Для государственного аппарата на современном этапе очень значима роль планирования карьеры, т.к. ее недооценка в системе государственной службы может вызвать серьезные отрицательные последствия. Отсутствие регламентации процессов карьерного роста государственных служащих приводит, в частности, к такому явлению, как «командное перемещение», когда новый руководитель параллельно с назначением в государственный орган приводит свою команду из прежней работы и ставит их на ключевые должности на новом месте.

Указанные проблемы в системе управления на государственной службе определяют необходимость изменения существующей ситуации в вопросе управления карьерой государственного служащего. 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» [1].

Необходимо отметить, что карьерные карты для государственных служащих эффективно используются в зарубежных странах. В западных странах карьерная карта дает определенные гарантии объективной оценки труда государственного служащего и возможность его влияния на карьерное продвижение в будущем.

Отсутствие в Казахстане эффективной системы планирования карьеры государственных служащих, является фактором, снижения уровня трудовой и профессиональной мотивации государственных служащих, снижения благоприятного уровня морально-психологического климата в государственных органах. В связи с этим возрастает роль современных технологии управления развитием карьеры государственных служащих, которые опираются на качественной системе мотивации и стимулирования труда человека.

Опыт зарубежных стран показывает, что системное планирование карьерного роста государственных служащих является неотъемлемой частью стратегического подхода к реформе государственной службы. Основная задача – улучшить качество работы путем эффективного управления кадрами (человеческим капиталом). Важно, чтобы отдельные элементы кадрового менеджмента были взаимосвязаны между собой, например, методы аттестации и оценки должны соотноситься с системой поощрения.

На сегодняшний день существует три вида модели продвижения по государственной службе, это карьерная, позиционная и смешанная.

Карьерная модель продвижения по службе – поступление на государственную службу привязано к высоким академическим показателям, назначение имеет закрытый характер, то есть путем постепенного повышения государственных служащих с нижестоящих позиций. Этой модели придерживаются такие страны как Германия, США, Япония.

Позиционная модель продвижения по службе – упор делается на отбор наиболее подходящего кандидата на вакантную должность, система отбора на руководящие должности является открытой, то есть допускается участие кандидатов извне государственного сектора. Указанная модель существует в таких странах как Сингапур, Южная Корея, Швеция.

Смешанной модели придерживаются Бельгия, Великобритания и Нидерланды.

В этой работе сделана попытка проанализировать влияние и эффективность указанных видов модели на конкурентоспособность той или иной страны, где данная модель существует.

В основу анализа взяты вышеуказанные девять развитых стран с разной моделью, как государства, где сильно развиты общественные и государственные институты, таким образом, мы сможем увидеть более четкую картину влияния той или иной модели на государственное управление без глубоких транзакционных издержек. Учитывая максимум развитости демократических институтов и минимальности коррупции и других негативных элементов, думаем наш анализ будет представлять более объективную картину.

Вначале, необходимо выбрать вид исследования и индикаторы. На наш взгляд, более подходящими исследованием из Рейтинга Глобальной Конкурентоспособности 2014-2015 (данный рейтинг автором выбран в связи с тем, что в указанный отчет включен подробный обзор сильных и слабых сторон конкурентоспособности стран, что делает возможным определение приоритетных областей для формулирования политики экономического развития и ключевых реформ) является Governance Matters (Качество государственного управления).

В методологии указанного исследования используются шесть индексов (Worldwide Governance Indicators), отражающих различные параметры государственного управления:

1. Учет мнения населения и подотчетность государственных органов (Voice and Accountability);
2. Политическая стабильность и отсутствие насилия (Political Stability and Absence of Violence);
3. Эффективность работы правительства (Government Effectiveness);
4. Качество законодательства (Regulatory Quality);

5. Верховенство закона (Rule of Law);
6. Сдерживание коррупции (Control of Corruption) [2].

Система продвижения по государственной службе оказывает наиболее сильное влияние на такие индикаторы как: эффективность работы правительства, учет мнения населения, подотчетность государственных органов и сдерживание коррупции.

В отчете Всемирного банка о качестве государственного управления на 2012 год представлены дан-

ные, рассчитанные по итогам 2011 года. Для каждого из вышеуказанных шести показателей качества государственного управления в таблице приводится рейтинг - от 0 до 100, который указывает место страны среди всех стран в мире. Соответственно, чем ниже рейтинг, тем хуже качество государственного управления.

Внизу на таблице мы видим рейтинг девяти указанных государств по всем шести индикаторам.

Таблица

Государство	1	2	3	4	5	6	Средний	Модель
Бельгия	94	75	94	87	90	92	88,66	Смешанная
Великобритания	92	60	92	94	92	91	86,83	Смешанная
Нидерланды	96	89	97	98	98	98	96	Смешанная
Сингапур	43	90	99	97	93	96	86,33	Позиционная
Южная Корея	69	55	86	79	81	70	73,33	Позиционная
Швеция	99	92	99	98	100	99	97,83	Позиционная
Германия	92	73	92	93	92	93	89,16	Карьерная
США	86	64	89	92	91	85	84,5	Карьерная
Япония	78	79	88	78	87	90	83,33	Карьерная
Итого:							90,49	Смешанная
							85,83	Позиционная
							85,66	Карьерная

Примерный анализ на основе девяти стран показывает, что смешанная модель продвижения по государственной службе наиболее успешная, так как показывает более высокий рейтинг в исследовании качества государственного управления, в сумме 90,49. После данной модели идет позиционная, с средним рейтингом – 85,83. Карьерная модель показывая третий результат, немного отстает от позиционной. Средний рейтинг – 85,66.

Наиболее высокий рейтинг в сфере государственного управления показывает Швеция – 97,83.

В Швеции работает позиционная модель карьерного планирования. Здесь продвижение по карьерной лестнице происходит в соответствии с прогрессом в профессиональной компетентности, уровнем исполнения должностных обязанностей. Академические показатели, как правило, значения не имеют, предпочтение отдается не стажу и должности, а умению добиваться поставленных целей, объему индивидуального трудового вклада.

В индикаторе «Эффективность работы Правительства» Швеция также показывает самый высокий рейтинг (99), тем самым можно утвердительно отметить, что действующая система планирования карьерного роста государственных служащих эффективно влияет на качество работы правительства и в целом на государственное управление.

После Швеции располагается Нидерланды, где действует смешанная модель. В этой стране продвижение по службе производится постепенно, с учетом стажа и трудового вклада. Отбор на руководящие должности является открытым, проводится экзамен и анализ опыта и стажа кандидата на соответствие должностной инструкции. У Нидерландов самые высокие рейтинги по трем индикаторам одновременно. Это: качество законодательства (Regulatory Quality); верховенство закона (Rule of Law); сдерживание коррупции (Control of Corruption). Если первые два индикатора

не сильно отражают влияние модели на качество государственного управления, то третий наглядно отражает эффективность принятой системы продвижения по службе.

Третье место в нашем рейтинге занимает Германия с средней суммой - 89,16. Имея карьерную модель продвижения по государственной службе Германия использует систему карьерного роста на основе достигнутых результатов, однако перед повышением могут проводиться экзамены, практиковаться пробные назначения и переводы. В Германии законодательно регламентируется вся система карьерного роста по государственной службе. Указанная система опирается на два основных принципа: это принцип повышения квалификации и принцип постепенного продвижения. При этом Федеральная комиссия по кадрам может допустить исключения из этих правил, на что выдается специальное разрешение.

Немецкая система продвижения предусматривает рост по службе через шесть лет при получении оценки «хорошо» для служащих низших должностных групп. Восемь лет для государственных служащих получивших оценку «вполне удовлетворительно». Необходимо также отметить, возрастной фактор, влияющий на карьерное продвижение в Германии. Так, если кандидату на высшую должность в указанной группе, нет еще и 40 лет, то ему необходимо получить специальное разрешение министра. В других группах (средних и высших) карьерный рост регулируется для каждой должности отдельно. При этом исключение из этих правил возможна при наличии у претендента оценки «очень хорошая». У Германии хорошие показатели по всем трем индикаторам: Эффективность работы правительства, Учет мнения населения и подотчетность государственных органов и Сдерживание коррупции.

На следующем месте Бельгия с общим рейтингом - 88,66. Правительство в этой стране применяет смешанную модель кадрового менеджмента. В Бельгии продвижение по службе государственных служащих

происходит согласно карьерной модели. Присутствуют элементы позиционной модели – государственные служащие перед повышением должны пройти экзамен, после чего вправе подать заявление на продление службы. Назначение кандидатов извне возможно только на высшие руководящие должности.

Пятое место занимает Великобритания (86,83), которая, также, как и Бельгия применяет смешанную модель продвижения по службе государственных служащих. Для продвижения по службе в Великобритании требуется наличие стажа, хотя в настоящее время наблюдается переход к более гибкому карьерному продвижению без необходимости нарабатывать стаж. Тем не менее, система отбора на государственную службу является достаточно жесткой и основывается на высоких академических показателях.

Существующая в Великобритании система отбора, подготовки и продвижения по карьере построена таким образом, чтобы помогать строительству нового типа профессионального управленца - администратора широкого профиля. Здесь необходимо отметить, что указанные управленцы или как их называют – дженералисты находятся на хорошем счету у первых руководителей центральных органов. Это связано в первую очередь, тем фактором, что они имеют навыки преобразовывать существующие взгляды экспертов, общественного мнения в предложения и проекты, которые понятны как обществу так и другим государственным органам. Одной из особенностей этих профессиональных управленцев является их возможность упрощать задачи, быть нейтральными и находить компромисс между различными сторонами.

Можно заметить, что в последние годы в Великобритании звучат «голоса» в пользу укрепления роли специалистов в государственном управлении, где образцом является американская модель. Так, по мнению, Василенко И.А. «сторонники специализации администраторов думают, что сегодняшняя система государственного управления настолько усложнилась, что дженералисты не справляются с возросшим объемом задач и большая доля времени экспертов уходит на то, чтобы изложить для них возникшую проблему в простой и доступной форме. При этом, существует и другой довод в пользу специалистов, согласно которому уделение большого внимания совершенствованию всей системы управления в целом идет в ущерб конкретным направлениям и целевым задачам. Поэтому снижается эффективность всей системы административно-государственного управления» [3, с.163].

С небольшим отставанием от Великобритании на 0,5 балла следующим в рейтинге расположен Сингапур с общим рейтингом 86,33. Сингапур использует чисто позиционную модель планирования карьерного роста государственных служащих. При принятии решений о карьерном росте государственного служащего основным критерием является эффективность работы, а не стаж; акцент делается на продвижение по службе наиболее эффективных и способных государственных служащих. В итоге достигнут сравнительно молодой возраст государственных служащих.

Рейтинг этой страны имеет немаловажное значение для Казахстана, так как опыт этого государства в сфере государственного управления наша страна пытается перенять и положен в основу последних проведенных административных реформ в республике.

Седьмое место в рейтинге занимает США с суммой 84,5. В США существует патронажная система

и система добычи, т.е. назначение на высшие административные должности за политические заслуги и периодическая сменяемость высших чиновников в зависимости от времени нахождения в Белом доме представителя партии, сторонниками которого они являются. Для большинства чиновников продвижение по служебной лестнице производится согласно принципам системы заслуг - отбору наилучших кандидатов на повышение в должности на конкурсных экзаменах, а также на основе ежегодной оценки их служебной деятельности.

В американской модели выделяются два вида государственных служащих «карьерные», которые продвигаются по службе в соответствии с «системой заслуг», и «некарьерные», которые занимают в основном «патронажные» должности.

Согласно американскому законодательству люди, претендующие на определенную должность должны отвечать некоторым требованиям. При этом, из всех кандидатов отбирается только до пяти человек, которые наиболее подходят к этой вакантной должности, затем их данные передаются на рассмотрение специального чиновника, который и выносит решение, не допуская фаворитизма и дискриминации [4, с.65].

Каждый государственный орган в США имеют свой план карьерного продвижения по государственной службе. И если, государственный орган не может заполнить вакантную должность из своего резерва, то подается объявление и проводится открытый конкурс. В отличие от Казахстана в США каждое ведомство разрабатывает свои квалифицированные стандарты для продвижения и в этих правилах указываются минимум необходимых требований для эффективного выполнения соответствующей работы [5, с.215].

В зависимости от ранга государственного служащего осуществляется продвижение по карьере. Так, административные и политические руководители назначаются министерством по делам гражданской службы. При этом, в данном органе работает специальный отборочный комитет, который занимается отбором и назначением руководящего состава гражданской службы США. Данный орган имеет в наличии свой конфиденциальный компьютеризированный список, который включает данные всего штата по высшим администраторам (это информация об образовании, профессии, стаже и т.п.). Другие чиновники должны ежегодно делать отчеты, которые составляются на уровне отдельных министерств. Каждый чиновник составляет отчет о тех чиновниках, которые находятся на одну-две ступени ниже. Отчеты стекаются в Совет по продвижению министерства. Члены Совета по продвижению министерства назначаются министром, который также окончательно решает вопрос о назначении на должность выдвигаемых чиновников [6, с.47].

Американская модель продвижения по службе большое внимание уделяет мобильности персонала путем поощрения. Мобильность персонала позволяет сотрудникам приобретать новые знания и навыки, устанавливать отношения с сотрудниками других органов, а также появляются возможности карьерного роста и развития личности.

Восьмое место принадлежит Японии (83,33), где применяют карьерную модель продвижения по службе, как и в США. В стране «восходящего солнца» повышение в должности происходит через конкурсные экзамены. Японские законы формально дают каждому лицу, поступившему на административную службу,

равное право на повышение в должности. Совет по делам персонала ежегодно летом проводит конкурсные экзамены на повышение в должности государственных служащих, в которых могут участвовать любые лица, находящиеся на нижестоящих постах.

Последнее место в данном рейтинге занимает Южная Корея со средним баллом 73,33. В Южной Корее, как и в Сингапуре применяются позиционная модель продвижения государственных служащих. В этой стране используется несколько схем поступления на высшие позиции, такие как:

- открытая позиционная схема;
- продвижение уже работающих государственных служащих (с уровня директора департамента);
- успешное завершение программы развития кандидатов на высшие государственные позиции (Senior Civil Service Candidate Development Programme) и сертификация компетенций (Certification of Competence).

Имея низкие рейтинги по всем шести индикаторам по сравнению с другими восемью странами Южная Корея имеет неплохой показатель в индикаторе «Эффективность работы правительства», что немаловажно для определения эффективности влияния исследуемой модели продвижения по государственной службе.

Таким образом, можно отметить, что смешанная модель планирования карьерного роста успешно влияет на эффективность и качество государственного управления в развитых странах. Сегодня, в Казахстане идет попытка применить опыт ряда развитых стран в сфере карьерного планирования. При этом в большей мере республика ориентируется на опыт Сингапура, где позиционная модель успешно себя оправдала. В то же время, Казахстан пытается внедрить смешанную модель карьерного развития, что думаю оправданно исходя из вышеуказанного анализа.

В настоящее время в Республике Казахстан вопросы планирования карьерного роста государственных служащих остаются открытыми, т.к. нету достаточных институциональных основ для построения достаточно полной системы планирования карьерного роста. В первую очередь, необходимо построить эффективную систему оценки деятельности государственных служащих для определения уровня трудового вклада сотрудника в общей конфигурации деятельности государственного органа. Здесь необходимо отметить, что 5 июня 2014 года приказом и.о. Председателя Агентства Республики Казахстан по делам государственной службы была утверждена типовая методика ежегодной оценки деятельности административных государственных служащих корпуса «Б» [7].

Отсутствие системы планирования карьерного роста негативно влияет на карьерные ожидания со-

трудников государственных органов. Так, если в 2012 году мы отмечали позитивный процесс в части карьерного ожидания, когда доля назначаемых из числа сотрудников самого государственного органа составляла 68,8%, и соответственно выросла на 14,6% по сравнению с 2011 годом, то 2013 год показал снижение указанной доли на 11,3% по сравнению с прошедшим аналогичным периодом [8].

Итоги исследования Кульжамбековой А.Е. и Сулейменовой Г.К., касательно удовлетворенности государственных служащих возможностью карьерного роста, показали, что государственные служащие в основном пассивны, их «умы» больше заняты повседневной рутинной, нежели сбором доказательств заслуг и применением навыков при исполнении должностных обязанностей, чтобы показать свою гибкость и управленческие способности, развитием в соответствующей области или областях, в которых они могут лучше проявить себя или которые их больше всего интересуют (карьерная специализация) [9, с.20]. Пассивность государственных служащих является следствием того, что государственные органы не занимаются управлением карьерой госслужащего, управление карьерой государственного служащего не в должной мере обеспечено необходимой нормативной правовой базой, научно-методическими разработками и организационной основой, также в государственных органах отсутствуют специалисты, которые занимались бы планированием и управлением карьерой госслужащего [10, с.67].

Одной из проблем системы планирования карьерного роста государственных служащих в Казахстане является слишком слабая связь между трудовым вкладом и системой карьерной и материальной мотивации служащих. Указанная причина стала в свое время одним из факторов принятия Концепции новой модели государственной службы в Республике Казахстан [11]. Концепция определила тесную взаимосвязь механизмов мотивации государственных служащих с системой планирования их карьерного роста. В документе были определены концептуальные направления по совершенствованию системы мотивации государственных служащих.

Подводя итоги по анализу влияния различных моделей планирования карьерного роста государственных служащих на качество государственного управления развитых стран необходимо отметить, что в Казахстане система продвижения по государственной службе имеет возможность положительно влиять на качество государственного управления страны только в том случае, если будет существовать тесная связь между трудовым вкладом и системой карьерной мотивации служащих.

Литература:

1. Интернет сайт: <http://www.kaztag.info/news/detail.php?ID=356289>
2. Интернет сайт: <http://www.weforum.org/>
3. Василенко И.А. Административно-государственное управление в странах Запада: США, Великобритания, Франция, Германия / Логос / Москва 2000, стр.466
4. Стрижов С. Повышение квалификации управленческих кадров: опыт США / Российский экономический журнал 1992 №7, стр.65-67
5. Пронкин С.В., Петрунина О.Е. Государственное управление зарубежных стран / Аспект Пресс, ИНФРА-М / Москва 2001, стр.474
6. Силин А. Кадровые службы и методы оценки работников (зарубежный опыт) / журнал «Человек и труд» 1992 №2, стр.46-57
7. Приказ и.о. Председателя Агентства Республики Казахстан по делам государственной службы от 5 июня 2014г. №04-2-4/93 «Об утверждении Типовой методики ежегодной оценки деятельности административных государственных служащих корпуса «Б»» / Информационно-правовая система «Әділет» 20 июня 2014г.

8. Данные Агентства по делам государственной службы Республики Казахстан / <http://kyzmet.gov.kz>
9. Кульжамбекова А.Е., Сулейменова Г.К. Система кадровой работы в государственных органах Республики Казахстан / ТОО «Дәме» / Астана 2014, стр. 209
10. Управление персоналом государственной службы: отчет соц. Исследования / Академия государственного управления при Президенте Республики Казахстан / Астана 2011 стр.366
11. Указ Президента Республики Казахстан от 21 июля 2011г. №119 «О Концепции новой модели государственной службы Республики Казахстан» / Казахстанская правда от 30 июля 2011г. №238-240 (26659-26661)

Резюме:

Бұл мақалада өркениетті елдердің мемлекеттік басқару сапасына мемлекеттік қызметкерлердің мансаптық өсуін жоспарлау үлгісіне ықпал етуге талдау жасауға талаптанған. Талдау негізінде мансаптың өсім бойынша 9 мемлекеттің әртүрлі жоғарылау үлгісі алынды: аралас, позициялық және мансаптық. Келесі индикаторларға мемлекеттік қызмет бойынша жоғарылау жүйесіне әсер ету деңгейі көрсетілген: Үкіметтің тиімді жұмысы, халықтың пікірі мен мемлекеттік органдардың есеп беруі және сыбайлас жемқорлыққа тосқауыл жасау.

Мақалада өткізілген зерттеу мемлекеттік қызмет бойынша жоғарылау жүйесі мемлекеттік басқару сапасына жағымды әсер ету мүмкіндігіне тек қана еңбек үлесі мен қызметкерлердің мансаптық уәждеме жүйесімен өзара тығыз байланыс болған жағдайда ғана ие болатындығын көрсетті.

Негізгі сөздер: мансаптық өсуі, мемлекеттік қызметкер, мансаптық уәждеме жүйесі.

В статье автором сделана попытка проанализировать влияние моделей планирования карьерного роста государственных служащих на качество государственного управления развитых стран. В основу анализа взяты 9 государств с различными моделями продвижения по карьере: смешанная, позиционная и карьерная. Показана степень влияния системы продвижения по государственной службе на такие индикаторы как: эффективность работы правительства, учет мнения населения и подотчетность государственных органов и сдерживание коррупции.

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: карьерный рост, государственный служащий, система карьерной мотивации.

In this article the author attempts to analyze the impact of planning models career civil servants on the quality of governance in developed countries. The analysis undertaken on 9 states with different models of career advancement: mixed, the position and career. Show the influence of the system of promotion of the Public Service on such indicators as Government Effectiveness, Voice and Accountability and Control of Corruption.

The study in the article the author suggests that the promotion system for civil 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: career, civil servant, the system of career motivation.

Сведения об авторе:

Беккужин Р.Ж. - докторант Академии государственного управления при Президенте Республики Казахстан (г.Астана)

Государственные субсидии в банковский сектор в условиях финансового кризиса: страновые тренды и опции реформ

О. Туменбаева

Алматинский технологический университет

Одним из наиболее тревожных наследий мирового финансового кризиса является широко распространенное мнение, что некоторые банки просто «слишком большие, чтобы обанкротиться» (англ. Too big to fail – TBTF). Эти банки также известны, как системно значимые банки (СЗБ) из-за их размера, сложности и системной взаимосвязанности. Концепция TBTF основана на убеждении, что провал СЗБ будет иметь негативное влияние на финансовую систему и экономику в целом, что правительство будет делать все возможное для его предотвращения [12].

Проблема TBTF активизировалась в результате мирового финансового кризиса. Правительства вмешались с большими объемами средств для поддержки проблемных банков и обеспечения финансовой стабильности. Эти события усилили стимулы для банков расти больше, более того, благодаря государственной поддержке слияний банков во многих странах банковский сектор становится более концентрированным.

С целью уменьшения вероятности и стоимости неблагоприятного исхода и инфицирования банковского сектора, политиками были приняты финансовые реформы. Во-первых, ввели более высокие требования к буферному резервному капиталу, во-вторых, укрепили надзор за глобальными системно значимыми банками, в-третьих, продолжают работать над улучшением внутренних и международных схем резолюции для больших и сложных финансовых институтов. Кроме того, в некоторых странах политики решились на структурные меры по ограничению некоторых видов банковской деятельности [8, стр. 114].

Государственные субсидии выросли по всем направлениям во время кризиса, однако наблюдается снижение в некоторых странах по мере восстановления их банковского сектора. Размер государственных субсидий в банковский сектор остается более высоким в еврозоне, чем в Соединенных Штатах, вероятно, отражает различные скорости восстановления баланса банков, а также различия в экономических и политических мерах к проблемам в банковском секторе. В целом, по мнению экономистов МВФ, вероятность того, что СЗБ будут спасены, остается высокой во всех регионах [9, стр. 201].

Также последние исследования экономистов МВФ выявили, что в отличие от предыдущих кризисов, в недавнем банковском кризисе превалирует число пострадавших стран с развитой экономикой [10, стр. 225].

С точки зрения макроэкономических политических мер, направленных на разрешения банковских кризисов, L. Laeven и F. Valencia находят, что денежно-кредитная и налогово-бюджетная политики используются более широко в странах с развитой экономикой, чем в странах с развивающейся и переходной экономикой [11, стр. 226]. На наш взгляд, одним из объяснений может быть то, что страны с развитой экономикой имеют лучшие варианты финансирования, чтобы использовать антициклическую фискальную политику и, как правило, имеют больше пространства для использования денежно-кредитной политики. Тем самым, фискальные расходы стран с развитой экономикой, связанные с мероприятиями по реструктуризации финансового сектора (в том числе рекапитализации банков за счет государственных средств), составляют около половины того, что могут себе позволить страны с переходной и развивающейся экономикой.

Развитые и транзитные экономики, как правило, испытывают больше потерь во время системного банковского кризиса, чем развивающиеся страны. Эти крупные убытки в некоторой степени обусловлены глубиной банковских систем, что делает банковский кризис более разрушительным. Как следствие, развитые страны испытывают более значительное увеличение государственного долга, чем страны с формирующимся рынком и развивающимися экономикой, которые могут быть связаны с более широким использованием антициклической фискальной политики.

Тем не менее, R.S. Kroszner, L. Laeven, D. Klingebiel считают, что «несмотря на то, что стимулирующие макроэкономические политики косвенно оказывают поддержку банкам путем повышения их перспективы роста, такая политика рискует замедлить фактическую реструктуризацию банка, о чем свидетельствуют расходящиеся зазоры между рыночной и балансовой стоимостью собственного капитала банков» [10, стр. 188].

По сути, трудно сравнивать результаты мер, принятых различными странами для урегулирования кризиса банковской системы. С этой оговоркой мы теперь сравним меры по разрешению недавнего банковского кризиса странами с развитой и транзитной экономикой.

В таблице 1 представлены ответные меры банковскому кризису по 17 странам, в том числе и Казахстан, банки которых, по мнению L. Laeven и F. Valencia, испытали системный банковский кризис в 2007-2011 годы [11, стр. 229]. Поддержка ликвидности, рекапитализация, приобретение активов и предоставление гарантий по обязательствам банка явились основными инструментами по разрешению системного банковского кризиса (таблица 1).

Таблица 1

Принятые меры странами, в которых банки претерпели системный банковский кризис в 2007-2011 годы

Страны	Поддержка ликвидности	Значительные расходы			
		по гарантиям на обязательства	на реструктуризацию	на приобретение активов	на национализацию
Австрия	+	+	+	-	+
Бельгия	+	+	+	-	+
Великобритания	+	+	+	+	+
Германия	+	+	-	-	+
Греция	+	+	+	-	-
Дания	+	+	-	-	+
Исландия	+	+	+	-	+
Испания	+	+	+	-	-
Ирландия	+	+	+	+	+
Казахстан	+	-	+	+	+
Латвия	+	+	-	-	+
Люксембург	+	+	+	-	+
Монголия	+	+	+	-	+
Нигерия	+	+	+	+	+
Нидерланды	+	+	+	-	+
США	+	+	+	+	+
Украина	+	-	+	-	+

Примечание: Составлено автором на основе источника [11].

Следующей крупной статьёй расходов на реструктуризацию были расходы на рекапитализацию и приобретение активов. Самая дорогая рекапитализация была проведена в Исландии (44,2%) по причине запоздалых решений. Сумма рекапитализации исландских банков в 15,8 раз превышает данные по банкам Дании (2,8%). В то же время на стадии сдерживания кризиса у этих стран

были почти одинаковые расходы. Ирландия, как одна из трех стран, использовавших все инструменты по разрешению системного банковского кризиса, лидирует по двум статьям расходов – приобретение неработающих активов (20,3%) и предоставление гарантий по банковским обязательствам (19,1%). Также Ирландия замыкает первую тройку стран-лидеров по расходам на рекапитализацию (20,4%) (таблица 2).

Таблица 2

Расходы на разрешение проблем системного банковского кризиса в 2007-2011 годы

в % от ВВП страны

Страны	Поддержка ликвидности	Затраты на реструктуризацию	В том числе		Гарантия центрального банка на банковские обязательства
			рекапитализация	приобретение активов	
Австрия	8	4,9	2,9	2,0	0,6
Бельгия	14,1	6	5,8	0,2	7,7
Великобритания	5,6	6,9	6,9	-	14,5
Германия	3,5	1,8	1,8	-	6,1
Греция	42,3	25,4	25,4	-	-
Дания	11,4	2,8	2,8	-	-
Исландия	16,8	44,2	44,2	-	-
Испания	3,5	3,8	2,0	1,8	-
Ирландия	16,3	40,7	20,4	20,3	19,1
Казахстан	5,0	3,7	2,4	1,3	-
Латвия	3,4	3,1	3,1	-	-
Люксембург	4,1	7,7	7,7	-	-
Монголия	9,4	4,2	4,2	-	-
Нигерия	11,7	11,8	2,5	9,3	-
Нидерланды	3,7	3,6	3,6	-	3,3
США	4,7	4,5	4,1	0,4	13,0
Украина	9,2	4,5	4,5	-	-

Примечание: Подготовлено автором на основе источника [11, стр.254-268].

Наименьшие расходы на рекапитализацию банков и отсутствие расходов на приобретение неработающих займов демонстрирует Германия (1,8% и 0% соответ-

ственно). Из 16 стран, представленных в таблице 2, только 6 стран выделили средства на приобретение неработающих активов с баланса банков. Все эти стра-

ны с развитой экономикой, за исключением Нигерии. Великобритания выделяется среди остальных стран за счет крупных расходов на гарантии центрального банка по банковским обязательствам (14,5%), что выше на 1,5 %, чем у США (13%) и ниже показателей Ирландии (19,1%) на 4,6%.

Тем самым, банковскому сектору всех стран для

сдерживания кризиса потребовалась поддержка ликвидности, размеры поддержки ликвидности варьировались от 3,4 % (Латвия) до 42,4 % (Греция) от ВВП (таблица 2).

Различия в сочетании политик между странами с развитой экономикой и странами с транзитной экономикой приводится на рисунке 1.

Рисунок 1

Антикризисные меры, принятые развитыми и транзитными странами в 2007-2011 годы



Примечание: Составлено автором на основе источника [11, стр. 240].

Замораживание депозитов чаще всего используется в странах с транзитной экономикой, в то время как гарантии по банковским обязательствам чаще встречаются среди стран с развитой экономикой. Гарантии являются более распространенным инструментом среди стран с развитой экономикой, возможно, из-за наличия более развитых институтов и доступа к международным рынкам капитала. Как следствие, объявление о государственных гарантиях по банковским обязательствам вызывает больше доверия. Однако, как отмечают S. Claessens и др., гарантии при кризисах в странах с развитой экономикой были в среднем менее всеобъемлющими (более целенаправленными), чем в формирующихся рынках и развивающихся странах, где они, как правило, охватывали широкий набор обязательств и были в основном объявлены в виде гарантий по вкладам [9].

В 70% случаев, для которых мы собрали данные, система страхования вкладов была уже осуществлена, когда разразился кризис. Кроме того, данные показывают, что развивающиеся экономики, скорее всего, приняли меры по страхованию вкладов только во времена кризиса. Рекапитализация и расширенная поддержка ликвидности также чаще встречаются в странах с развитой экономикой, хотя и незначительно выше, чем в странах с транзитной экономикой, в то время как национализация финансовых институтов одинаково распространена как для стран с развитой экономикой, так и для стран с развивающейся экономикой.

В подтверждение ранее сказанному, страны с развитой экономикой использовали фискальную и монетарную политику как меры, стимулирующие рост экономики и реструктуризацию банков, более активно, чем страны с транзитной экономикой. Таким образом,

политика бюджетной экспансии применялась в 87,5% случаях против 50% в развивающихся странах. Применение политики денежного роста в странах с развитой экономикой зафиксировано в 80% случаях, в то время как для транзитных стран эта политика была востребована только в 60% эпизодах.

Вместе с тем, использование лучшей мировой практики реструктуризации банковского сектора может быть ограничено различными факторами, связанными с отсутствием необходимой институциональной инфраструктуры. Эффективность применяемого метода может быть проверена только в контексте комплексного плана реструктуризации.

Для поддержки банковского сектора Правительство Республики Казахстан предприняло ряд мер, включая значительные вложения капитала. Вложения капитала Правительством в банковский сектор оцениваются в 6,4% от ВВП страны в 2009 году. Общий объем капитала, вложенного в банковский сектор Казахстана по состоянию на 14 марта 2011 года, составил 7,4 млрд. долларов США [1, стр. 224].

Начиная со второй половины 2008 года, Национальный банк Республики Казахстан принял ряд мер, направленных на предоставление банкам дополнительной ликвидности. Начиная с 3 марта 2009 года, минимальный уровень, на котором банки второго уровня должны поддерживать резервы, снижен с 2% до 1,5% для внутренних обязательств и с 3% до 2,5% по другим обязательствам. Эти меры были отменены в мае 2011 года. Начиная с 31 мая 2011 года, минимальный уровень, на котором банки второго уровня должны были поддерживать резервы, был увеличен с 1,5% до 2,5% для внутренних обязательств и с 2,5% до 4,5% для других обязательств.

Резервные требования к банкам по внутренним и прочим обязательствам, осуществляющие реструктуризацию, были снижены до нуля. Сниженная ставка применяется с даты приказа суда о начале реструктуризации до даты вступления в силу приказа суда о завершении реструктуризации.

Главный банк страны сократил ставку рефинансирования с 10% 2008 г. до 5,5%, вступивших в силу 6 августа 2012 года. Им было заявлено, что причиной для снижения ставки послужила недостаточность ликвидности на рынке и уменьшение инфляции.

В целом реализация политики сдерживания кризиса обеспечила стабилизацию ситуации в банковской системе и умеренный рост кредитного портфеля: за последние годы (на 01.01.2014, 01.01.2013) одинаковый рост на уровне 13,4%.

Требования к управлению рисками и внутреннего контроля в банках были усилены. Прежде всего, банки существенно оработали подход к мониторингу риска ликвидности. Управление активами и пассивами банков было сформировано с учетом возникновения стрессовых ситуаций.

Правительством в соответствии с Постановлением от 1 ноября 2008 года №996 «О некоторых вопросах создания акционерного общества «Фонд стрессовых активов» был создан АО «Фонд стрессовых активов» (далее – ФСА), деятельность которого направлена на улучшение кредитных портфелей банков в Казахстане. Основным механизмом для достижения этой цели будет покупка сомнительных активов банков и дальнейшее управление [2].

В 2008 году в республиканском бюджете на капитализацию Фонда стрессовых активов выделяется первый транш в размере 52 млрд. тенге. В 2009 году устав-

ный капитал ФСА был увеличен до 122 млрд. тенге из средств республиканского бюджета.

Кроме того, для укрепления банковской отрасли, поддержания стабильности и перехода к международным стандартам была проведена реформа, обеспечивающая финансовую стабильность и эффективную реструктуризацию банков. 23 октября 2008 года в отношении устойчивости финансовой системы Казахстана было принято новое законодательство.

Основными задачами нового закона об устойчивости финансовой системы являются усовершенствование механизмов заблаговременного обнаружения рисков в финансовой системе, обеспечение правительства полномочием на приобретение акций в коммерческих банках, столкнувшихся с финансовыми проблемами, и улучшение общего состояния финансовых учреждений в Казахстане. Также закон закрепляет полномочия по курированию казахстанских банков второго уровня и предусматривает дополнительные механизмы осуществления надзора за обязательствами, принятыми банками и иными финансовыми учреждениями [1].

В связи с давлением, с которым банки Казахстана столкнулись в 2008-2009 годы, Парламент принял «Закон Республики Казахстан о реструктуризации», целями которого явились благоприятная финансовая реструктуризация, одобренная большинством кредиторов, и пересмотр существующей базы для реорганизации благополучных банков/банков проблемных активов.

На рисунке 2 представлена примерная схема основных этапов процесса реструктуризации казахстанских банков, которая соответствует требованиям закона о реструктуризации.

Рисунок 2



Примечание: Составлено автором на основе источников [4, с.34-37; 5, с.4-5; 3].

До июля 2009 года, когда Парламентом Казахстана был принят закон, внесший изменения в определенные законодательные акты, №185-IV от 11 июля 2009 года («Закон РК о реструктуризации»), не существовало никакой нормативно-правовой базы, позволяющей реструктурировать задолженность банков путем согласования с большинством соответствующих категорий кредиторов. Кредиторы, нежелающие участвовать в реструктуризации, имели возможность засчитать свои требования в счет банковских активов или начать судебное разбирательство в любой юрисдикции, где располагались данные активы [3].

Процесс реструктуризации, указанный в законе, должен быть беспристрастным и справедливым к участвующим кредиторам и следить за тем, чтобы процедуры, проводимые в ходе реструктуризации, выполнялись с возможностью международного признания в странах (таких как Соединенное Королевство и США), принявших законодательство на базе Типового закона о несостоятельности. На момент написания настоящего исследования закон о реструктуризации был применен на практике в процессах реструктуризации БТА Банка, Альянс Банка и Темирбанка.

В целом, реструктуризация системно важных

банков должна сочетать в себе несколько подходов к решению многочисленных проблем и компромиссов в зависимости от ситуации. Хотя различные схемы были использованы в анализируемых странах, все они используют меры как на стороне активов (например, продажа проблемных активов), так и ответственности сторон (например, рекапитализации с привилегированными акциями). Кроме того, скорость события оказалась основным вопросом при разработке планов реструктуризации. Однако остаются возможности для совершенствования. В частности, расходы на налогоплательщиков и конечных бенефициаров субсидий должны быть более прозрачными во всех планах. Не приветствуется расходование средств на менеджеров и акционеров. Подчеркивается необходимость усиления риск-менеджмента в реструктурируемых банках.

Тем самым, ключевой вопрос при разработке плана реструктуризации для системно значимых банков заключается в ограничении расходов налогоплательщиков. По сути, речь идет об избежании ненужных государственных субсидий и максимизации экономической стоимости банков, созданной в результате реструктуризации.

Литература:

1. Закон Республики Казахстан от 23 октября 2008 года №74-IV «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам устойчивости финансовой системы» / Информационно-правовая система «Параграф» / <http://www.online.zakon.kz>
2. Постановление Правительства Республики Казахстан от 1 ноября 2008 года №996 «О некоторых вопросах создания акционерного общества «Фонд стрессовых активов» / <http://www.online.zakon.kz>
3. Закон Республики Казахстан от 11 июля 2009 года №185-IV «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам совершенствования законодательства Республики Казахстан о платежах и переводах денег, бухгалтерском учете и финансовой отчетности финансовых организаций, банковской деятельности и деятельности Национального банка Республики Казахстан» / Информационно-правовая система «Параграф» / <http://www.online.zakon.kz>
4. Информационный меморандум АО «Альянс Банк» от 5 ноября 2009 года / Алматы 2009, стр.412 (с приложениями стр.575)
5. Информационный меморандум АО «БТА Банк» от 1 мая 2010 года / на английском языке / Алматы 2010, стр.572
6. Информационный меморандум АО «БТА Банк» от 8 ноября 2012 года / Алматы 2012, стр.414
7. Информационный меморандум АО «Темирбанк» от 22 февраля 2010 года
8. Barth J. R., Caprio G., Levine R. Bank regulation and supervision in 180 countries from 1999 to 2011 / Journal of Financial Economic Policy, Emerald Group Publishing / 2013, April Vol. 5, №2, p.111–219
9. Claessens S., Pazarbasioglu C., Laeven L., Dobler M., Valencia F., Nedelescu O., Seal K. Crisis Management and Resolution: Early Lessons from the Financial Crisis / IMF Staff Discussion / Washington: International Monetary Fund, 2011, March 09. №11 (05), p.29
10. Kroszner R.S., Laeven L., Klingebiel D. Banking crises, financial dependence, and growth / Journal of Financial Economics / 2007, April Vol. 84, issue 1, p.187–228
11. Laeven L., Valencia F. A Systemic Banking Crises Database / IMF Economic Review / 2013 Vol.61, №2, p.225–270
12. Sorkin A. Ross. Too Big to Fail: The Inside Story of How Wall Street and Washington Fought to Save the Financial System and Themselves / Viking Press / October 2009, p.624

Резюме:

Мақалада банк жүйесін дағдарыстан шешу үшін түрлі елдерде қабылданған шаралар нәтижелері талқыланады.

Негізгі сөздер: құрылымдық өзгерту, қаржы дағдарысы, қайта капиталдандыру, мемлекеттік қаржыландыру, жұмыс істемейтін заёмдар.

В статье рассматриваются результаты мер, принятых различными странами для урегулирования кризиса банковской системы.

Ключевые слова: реструктуризация, финансовый кризис, рекапитализация, государственные субсидии, неработающие займы.

The article discusses the results of the measures taken by various countries to resolve the crisis of the banking system.

Keywords: restructuring, financial crisis, recapitalization, government subsidy, non-performing loans.

Сведения об авторе:

Туменбаева О.Ш. – доктор философии (PhD) по специальности «Финансы», старший преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет и финансы» Алматинского технологического университета (г.Алматы)

Теоретические аспекты и понятие стратегии фирмы

М. Штиллер

Алматинская академия экономики и статистики

Эволюция научного понимания сущности стратегий предприятий была связана как с изменениями в практике стратегического управления, так и с развитием профильной научной дисциплины. Исходя из содержания основных эмпирических положений существующих научных школ стратегий, можно определить, что на каждом из этапов этого эволюционного развития вырабатывались соответствующие его обстоятельствам дефиниции, которые прочно вошли в управленческую терминологию (в которой, кстати, не существует общепринятых толкований понятия «стратегия»).

Важной научной задачей следует считать выявление и систематизацию основных содержательных характеристик понятия «стратегия предприятия».

Стратегическое управление возникло в начале 60-х годов XX века. Его основоположниками были А. Чандлер, К. Эндрюс, Ж. Боуэр, К. Кристенс, И. Ансофф и др.

Дальнейшее развитие идеи стратегического менеджмента наблюдаем в работах М. Портера, А.А. Томпсона и А.Дж. Стрикленда, К. Омайя, П. Друкера, Б. Карлоффа, Г. Минцберга, К. Боумена и др. авторов.

Рассмотрение идей стратегического управления активно продолжалось российскими и отечественными учеными, такими как Н.В. Шеховцев, А.С. Виханский, Р.А. Фатхутдинов, Г.А. Садыханова, Д.Ш. Жансеитов. Несмотря на мощный научный потенциал отечественных и зарубежных авторов в области стратегического управления и наличие разнообразных толкований, понятия «стратегия», остаются малоисследованными вопрос критической оценки противоречий различных научных взглядов по этой проблематике. Поэтому необходимо провести переосмысление имеющихся наработок и разработок четкого определения этого понятия.

Анализ ряда литературных источников показывает, что среди специалистов в области стратегического управления существуют различные, иногда и противоположные по смыслу подходы к определению понятия «стратегия». Более того, в последнее время некоторые исследователи вообще ставят под сомнение необходимость разработки на предприятиях стратегии за ее негибкость, инертность, неспособность противостоять темпам изменений в обществе и бизнес среде. В основе такой позиции лежит неправильное понимание содержательной сущности этого понятия, что, в свою очередь, может привести организацию к нежелательным последствиям.

А. Чандлер, автор одной из пионерных работ в области стратегического управления считал, что стратегия – «это определение основных долгосрочных целей и задач компании и выработка направления действий, распределения ресурсов, необходимых для достижения этих целей» [20, стр.45].

Данное определение, сделанное еще в 1962 году, как показывает практика, представляет собой классический взгляд на саму сущность стратегии предприятия. В частности, здесь следует подчеркнуть

три важных аспекта деятельности предприятия, и сегодня являющихся ключевыми параметрами любой корпоративной стратегии.

Во-первых, любое предприятие, которое нацелено на длительное развитие, должно определять долгосрочные цели развития, которые должны быть более или менее структурированными и стабильными. Изменения в долгосрочных ориентирах должны происходить только под действием внешних обстоятельств или в результате качественных изменений внутреннего потенциала предприятия.

Во-вторых, намеченный долгосрочный курс развития может конкретизироваться в виде некоторых программ, тактических ходов, которые чаще всего ориентируются на краткосрочную перспективу, а потому и подлежат корректировке, что позволяет обеспечивать большую эффективность реализации стратегических целей развития предприятия.

Третий элемент понятийной триады А. Чандлера - ресурсное обеспечение стратегических решений. Действительно, нахождение некоторого баланса между целями и программами, которые будут обеспечивать стратегическое развитие с одной стороны, и распределением ограниченных корпоративных ресурсов, с другой стороны, призвано реализовать один из главных принципов стратегического управления - его оптимальность.

Другое ключевое определение было сделано в 1971 году Эвансом [22, стр.43], который в классической дефиниции А. Чандлера добавил понятие «отличительной компетенции» и понимал стратегию, как установление идеальной аналитической цели, для достижения которой осуществляется идентификация составляющих: рыночных возможностей предприятия, его общей компетенции и ресурсов, собственных ценностей и стремлений, подтверждение обязательств предприятия перед обществом и его членами.

Таким образом, стратегия Эвансом рассматривается как средство обеспечения соответствия внутренних сил и возможностей предприятия внешним потребностям. Значительное влияние на углубление и расширение границ понимания стратегии сделал И. Ансофф и, в первую очередь, в направления развития концепции приведения внутреннего потенциала предприятия в соответствие с изменчивостью его внешней среды на основе синергетического подхода.

«Стратегия - это системный подход, обеспечивающий сложной организации сбалансированность и общее направление роста». «Стратегия - сложное и потенциально мощное оружие, с помощью которой современная фирма может противостоять меняющимся условиям» [1, стр.38].

Как видим, И. Ансофф не пытается представить слишком широкое определение стратегии, и одновременно апеллирует к таким неотъемлемым характеристикам этого понятия, как системность, сложность, долгосрочность, сбалансированность, общая направленность роста, адаптивность к внешним условиям и тому подобное. И. Ансофф впервые выстроил иерар-

хическую основу построения стратегии от общекорпоративного (определение стратегических ориентиров и задач) и конкурентного (разработка бизнес-стратегии) уровней к звену оперативных стратегий и тактик.

Стратегию часто описывают, как логический, поэтапный процесс, результатом которого становится разработка официального планового документа, является определенным руководящим положением по реализации долгосрочных намерений предприятия. Такой подход к определению содержательной сущности стратегии оказался более распространенным среди современных ученых, его можно объяснить двояко:

Во-первых, определенные ученые тяготеют к экстраполяции в современных условиях плановых основ управления долгосрочным развитием хозяйствующих субъектов, сформированных еще во времена командно-административной системы.

Во-вторых, на постсоветском пространстве оказывается значительная приверженность ученых научным достоянием стратегических школ дизайна и планирования. В частности, эту позицию в своих определениях содержания стратегии разделяют ученые А. Гершун и М. Горский, Гордиенко и др.

«Стратегия - это план, интегрирующий в некоторое согласованное целое следующие компоненты: главные цели; политику (ценности, философию, идеологию); применяемые действия» [6, стр.38].

«Стратегия - это комплексный план деятельности предприятия, который разрабатывается на основе творческого научно обоснованного подхода и предназначена для достижения долгосрочных глобальных целей предприятия» [7, стр.20].

В то же время, отмечается уменьшение популярности плановой концепции стратегии предприятия среди зарубежных ученых, особенно в 1990-2000 гг., а именно понятия «стратегия» современные сторонники этого подхода не записывают в рамках сугубо «планового документа».

Так, А. Стрикленд и М. Томпсон считают, что «любая стратегия, независимо от сферы применения должна иметь две ключевые составляющие: стратегические цели (то есть, то чего стратегия предполагает достичь) и план действий (то есть средство, с помощью которого предлагается достичь намеченных целей)» [15, стр.29].

Таким образом, авторы справедливо отмечают то, что стратегию необходимо рассматривать, как минимум, в двух плоскостях: как процесс целеполагания, и как плановое средство реализации целей в долгосрочном периоде.

Р.А. Фатхутдинов отмечает, что «на самом общем уровне стратегия - это планирование способов, с помощью которых организация или индивид могут достичь поставленных целей» [17, стр.22].

Преимуществом данного определения, на мой взгляд, является то, что автор рассматривает стратегию в динамике, определяя ее как плановый процесс, который определяет способы достижения целей организации. Сторонники плановой парадигмы стратегии предприятия в своих определениях отражают главные признаки такого плана, главными из которых следует считать: детальность, всеохватность, комплексность, системность и др. Следует отметить, что в действительности формулировка стратегии не всегда оказывается рациональным и линейным процессом, каким его пытаются представить отдельные теоретики и практики управления.

Сторонники подхода «Стратегия как перспективное направление развития» вкладывают в содержание понимания стратегии общее утверждение о том, что она «связана с выработкой долгосрочного направления движения и определением масштаба деятельности компании» [21, стр.20].

При этом базовое понятие стратегии, как общего направления стратегического развития предприятия трактуется по-разному: направление движения; направление деятельности; направление развития; масштаб деятельности; генеральное направление; генеральный курс; путь развития; констатация намерения; перспектива.

«Стратегия - это генеральное направление действий организации, следование которому в долгосрочной перспективе должно привести ее к поставленной цели» [8].

«Стратегия - это путь компании, состоящий из нескольких этапов и который она должна пройти от своего нынешнего состояния к тому целевого состояния, которое мы планируем и предусматриваем» [19].

«Стратегия должна стать «нитью времени», связывающей прошлое и будущее, одновременно определяя путь к развитию» [16, стр.13].

В приведенных определениях объединяющим лейтмотивом является признание того (в отличие от плановой концепции), что стратегия не может, в силу своей сущности, дать детальной картины будущего, - единственное что она может - это определить общее, перспективное и качественное направление движения организации от нынешнего состояния к целевому будущему состоянию.

По мнению многих ученых центральным понятием, которое отражает содержательную сущность категории «стратегия» является вопрос установления целей предприятия, определяемых, как долгосрочные; стратегические; главные; иногда - абстрактные.

М. Коуэн и др. в работе [9, стр.58] писал: «Успешная стратегия должна представлять собой простую и последовательную серию долгосрочных целей и задач, которые базируются на четком понимании внешней среды и объективной оценке имеющихся и необходимых для выполнения поставленных задач ресурсов».

Такая трактовка стратегии отражает целевой подход в стратегическом управлении. В то же время, процесс целеполагания на предприятии всегда должен быть обеспечен средствами их реализации, и поэтому во многих литературных источниках отмечается двойной смысл стратегии.

«Стратегия - это совокупность фундаментальных или принципиально важных решений относительно целей и средств предприятия» [13, стр.51].

«Стратегия - процесс формирования долгосрочных целей и выбора путей их достижения» [14, стр.75].

Исходя из изложенного следует отметить, что понимание стратегии как процесса установления долгосрочных целей необходимо рассматривать в неразрывном единстве с ее важной сущностной характеристикой, как средства реализации целей.

В трактовке «Стратегия как средство реализации целей» стратегию можно охарактеризовать как общий алгоритм, систему мер, инструментов, решений по выбору альтернативной модели поведения предприятия во внешней среде, реализация которой должна привести организацию к достижению поставленной перед ней комплексной концептуальной стратегической цели (целей). Наиболее общее определение в этом направ-

лении следующее: «Стратегия является набором правил для принятия решений, которыми организация руководствуется в своей деятельности» [4, стр.22].

Армстронг М. также ограничивается общим определением, утверждая, что «стратегия - рассчитанная на перспективу система мер, которая обеспечивает достижение конкретных, намеченных компанией мероприятий» [2, стр.76].

Итак, концепция стратегии, как средства достижения целей исходит из того, что в процессе целеполагания формируются количественные и качественные параметры хозяйственной деятельности, которых предприятие пытается достичь в долгосрочной перспективе, а стратегия устанавливает каким образом, с помощью каких концептуальных (общих) альтернативных действий возможно достижение этой цели.

Наиболее прогрессивная и реалистичная содержательная концепция стратегии отражает процессный подход к ее пониманию, как адаптивного поведения, а более формализовано, как концептуальной (т.е. такой, которая касается важнейших, жизненно необходимых аспектов и направлений деятельности и развития) индикативной (рекомендованной) модели адаптивного поведения (траектории движения) предприятия в нестабильном и меняющейся внешней среде на долгосрочную перспективу, которая должна обеспечивать его устойчивое развитие.

Преимуществом такого понимания, на мой взгляд, является то, что в отличие от предыдущих, эта концепция стратегии исключает детерминизм во внешней среде, а сама стратегия предусматривает адаптивную свободу, альтернативность экономического выбора участников хозяйственной деятельности с учетом ситуации, которая постоянно меняется и создает возможность предвидения будущих изменений и обеспечения подготовленности к ним.

Данная концепция отождествляет стратегию не только с планом, или достижением общих долгосрочных целей, или использованием определенных абстрактных средств и решений, - она отличается полной конкретизацией ключевых внешних факторов успеха предприятия, которые должны быть в центре внимания стратегии управления предприятием.

Результаты исследования указывают на неоднозначную трактовку главных внешних факторов, которые должны стать основой стратегического успеха предприятия, однако подавляющее количество авторов видят их в конкурентном окружении.

Стратегию лучше всего рассматривать как комбинацию из запланированных действий и быстрых решений по адаптации к новым достижениям промышленности и новой диспозиции на поле конкурентной борьбы.

Виханский О.С. удачно связывает стратегию с процессом планирования, определяя при этом конкретную цель создание такого плана - развитие конкурентного преимущества.

«Стратегия - это преднамеренный поиск плана действий, который будет способствовать развитию конкурентного преимущества компании и станет его неотъемлемой частью» [5, стр.98].

Известные сегодня ученые Л. Фаей и Р. Рэндел, которые, кстати, являются авторами одного из самых популярных курсов МВА по стратегическому менеджменту, отмечают два главных элемента, изменения во взаимоотношениях, с которыми является залогом конкурентного успеха. Они отмечают: «Стратегия – это

средство, с помощью которого изменяются взаимоотношения организации с партнерами и конкурентами. За счет этого она получает конкурентные преимущества» [18, стр.44].

Обобщая изложенное следует согласиться, что конкурентное окружение является чрезвычайно важной составляющей внешней среды, которое оказывает определяющее влияние на стратегическое поведение субъектов хозяйствования. Однако связывать основное содержание стратегии только со средствами развития конкурентных преимуществ на рынке считаю несколько некорректным. В этом контексте целесообразным будет привести определение, автор которого отражает и другие не менее важные внешние факторы, по которым необходимо разрабатывать адаптивную стратегию развития.

«Стратегия - определение направления и масштаба деятельности организации в максимально возможной долгосрочной перспективе, что позволяет согласовывать ресурсы компании с меняющимися условиями внешней среды и, особенно, с рынками, потребителями и клиентами с целью удовлетворения потребностей заинтересованных сторон» [11, стр.40]. Данное определение М.Г. Миронова обладает рядом преимуществ. Во-первых, при его формулировке автор исходит с позиции того, что стратегия определяет общее долгосрочное направление развития предприятия именно в меняющейся внешней среде.

Во-вторых, внешняя среда, которая является источником изменений, определяется как рыночная, которая объединяет большое количество участников рыночных отношений, в том числе и конкурентов.

В-третьих, в общей трактовке инструментов приспособления к требованиям внешней среды автор придерживается, в широком смысле, логики ресурсного подхода в теории стратегического управления, закладывая в основу стратегии способность предприятия эффективно использовать внутренние ресурсы, соотносясь с меняющимися условиями внешней среды.

Стратегия предприятия всегда должна быть нацелена на получение определенного результата, который ожидается от реализации, а результативность является одним из важнейших принципов стратегического управления.

Именно поэтому, в процессе исследования научных интерпретаций понятия «стратегия» важное значение приобретает критическая оценка общего результата, который укладывается различными учеными в определение содержания этой экономической категории. Как показали исследования, подавляющее большинство ученых в результатах реализации стратегии видят качественные изменения параметров хозяйственной деятельности предприятия.

В стратегию входят следующие элементы: система целей – общеорганизационные и специфические цели; приоритеты распределения ресурсов, например, их можно распределять поровну, пропорционально или в соответствии с потребностями концентрировать на решающих направлениях; правила осуществления управленческих действий, например, порядок составления и утверждения планов, контроля, оценки работы; предположение о развитии ключевых факторов внешней среды; представление о деятельности конкурентов; внутренние и внешние ограничения; курс действий; программа действий; ресурсы; ситуационные стратегии; финансовый план.

Хорошо продуманная стратегия содержит четыре

компонента: масштаб, распределение ресурсов, конкурентные преимущества и синергию. Под масштабом понимается тип и количество рынков, на которых организация собирается конкурировать. Выбор рынков определяет структуру и объем производства. Стратегия включает проект распределения ресурсов организации по различным подразделениям, бизнес-единицам, отделам.

К внутренним компетенциям можно отнести:

1. НИОКР (наука, технологии, способность создавать конкурентоспособную продукцию);
2. Наличие отработанных и эффективных бизнес-процессов (управление проектами, логистика, сбыт, маркетинг, планирование, мотивация персонала);
3. Наличие уникальных технологий, недоступных конкурентам;
4. Наличие квалифицированного персонала.
5. К внешним компетенциям относятся:
6. Связи с поставщиками и потребителями;
7. Возможности лоббирования;
8. Наличие «раскрученной» торговой марки;

Способность обеспечивать финансирование в требуемом объеме и по приемлемой стоимости (связи с финансовыми институтами и инвесторами).

Конкурентные преимущества – это уникальные материальные и нематериальные активы, которыми владеет фирма и которые создают ее превосходство над конкурентами. Существенные конкурентные преимущества обеспечивают корпорации ее внутренние и внешние компетенции.

Синергия возникает, когда совместная деятельность всех частей организации производит эффект больший, чем сумма их отдельных действий. Синергия подчеркивает, что первые три элемента стратегии не только взаимосвязаны между собой, но и дополняют, усиливают друг друга, приводят к наилучшему эффекту взаимодействия.

Стратегический менеджмент должен в первую очередь обеспечить фирме преимущество перед конкурентами. А это значит, что руководство всегда должно искать новые, оригинальные мероприятия в стратегическом управлении.

При разработке конкретной стратегии управления персоналом предприятия необходимо решить комплекс задач и учитывать при этом как преимущества, так и ограничения стратегического управления.

Так, например, стратегические планы любого явления или процесса нельзя строить на результатах анализа его истории. В мире, который постоянно меняется, вряд ли есть смысл экстраполировать на будущее тенденции прошлого, которые определяют настоящее.

В связи с этим необходимо определиться, какие методические способы и технологии можно использовать для результативного стратегического управления развитием человеческих ресурсов. Для этого, прежде всего, следует выполнить уточнение содержания такого управления, его отличий от тактического и оперативного.

Как показал анализ существующих толкований, стратегическое управление понимается как целенаправленный процесс определения определенного направления развития в соответствии с требованиями внешней и внутренней среды.

Стратегическое управление базируется на стремлении «от образа будущего успеха - в настоящее».

Четче определение концепции стратегического управления дала В.М. Куропаткина, сравнивая его со стратегическим планированием, таким образом: «Стратегическое планирование - это управление по планам, а стратегический менеджмент - управление с результатами. При этом вектор усилий определяется будущим» [10, стр.22].

Основную роль персонала в обеспечении жизнедеятельности предприятия через стратегическое управление справедливо подчеркнул А.П. Мищенко: «Стратегическое управление - это такое управление организацией, которое опирается на человеческий потенциал как основу организации» [12, стр.47].

Еще одна важная составляющая стратегического управления - это ориентация на перспективу, стратегическое управление в каждый момент фиксирует, что организация должна делать в текущий момент, чтобы достичь поставленных целей в будущем, исходя при этом из того, что окружение будет изменяться и условия жизни организации будут меняться тоже.

При стратегическом управлении как бы осуществляется взгляд из будущего в настоящее, определяются и осуществляются такие действия организации в настоящее время, которые обеспечивают ей определенное будущее, а не вырабатывается конкретный план поведения организации в будущем. Хотя этот контекст теряется из виду. Стратегическое управление не стоит конкретизировать в количественных измерителях. Стратегия - это концептуальная идея, иногда даже интуитивная, философия или идеология бизнеса и менеджмента. Причем каждый стратег имеет свою уникальную идею, благодаря этой уникальности, неподвластную иногда логическим доказательствам, такая идея и становится конструктивной для уникального случая или ситуации.

Конечно, существуют рекомендации, правила, иногда даже логические схемы анализа проблем и выбора стратегии, а также осуществление стратегического планирования и практической реализации стратегии. Однако в целом практика стратегического управления - это: интуиция и искусство высшего руководства в поисках определения путей достижения организацией стратегических целей; высокий профессионализм и творчество служащих, обеспечивающие связь организации со средой, своевременное обновление организации и ее продукции, изменение текущих планов; привлечение всех работников к решению проблем организации, определение наилучших путей решения неожиданных нестандартных ситуаций и достижения цели.

В этом определении справедливо делается акцент на том, что стратегический контекст касается главным образом и в первую очередь персонала организации, однако, по мнению автора, в составе персонала должны иметь приоритеты стратегического управления не «синие воротнички», а «белые», а еще больше – «золотые». Это - высококвалифицированные специалисты-менеджеры, имеющие уникальные знания в предметной области, опыт, обладают интуитивным мышлением и способностью прогнозировать события, которые как раз и обеспечивает гарантии выживания в турбулентной среде.

При разработке стратегии предприятия необходимо определиться с решением, по крайней мере, пяти задач:

1. Формулировка стратегических направлений

развития предприятия (целей и долгосрочных перспектив).

2. Конкретизация направлений работы, ресурсов и исполнителей по достижению сформулированных целей (составление планов и программ).

3. Организация выполнения плана (во времени и обеспечении ресурсами).

4. Разработка мониторинга и оценки выполнения планов.

5. Обоснование способов корректировки стратегического управления персоналом, тактических целей и ресурсов на основе приобретенного опыта,

меняющихся условий, новых идей или новых возможностей [3].

Таким образом, стратегия - это абстрактно-целевая и ценностно ориентированная концепция долгосрочного развития бизнеса, которая отражает когнитивную индикативную модель адаптивного поведения предприятия в нестабильном и меняющемся рыночной среде, которая реализуется на основе планового процесса управления организационными изменениями путем обеспечения гибкой соответствия внутренних ресурсов и компетенций организации и ее внешней среды.

Литература:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / СПб.: Питерком 1999, стр.416
2. Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами: Пер. с англ. под ред. Н.В. Гринберга / ИНФРА / Москва 2002, стр.328
3. Ахметжанова А.Х. и др. Управление маркетингом – теоретический подход / Статистика, учет и аудит / 2013 №4 (51), стр.11-20
4. Браверманн А.В. Маркетинг как основа разработки механизма после чекового этапа приватизации / Вопросы экономики / 2014 №5, стр.22-24
5. Виханский О.С. Стратегическое управление / Экономист / Москва 2004, стр.292
6. Герчикова И.Н. Менеджмент: Учебник / ЮНИТИ / Москва 2012, стр.504
7. Гордиенко П. Стратегический анализ: Учебное пособие / Алерта / Москва 2014, стр.404
8. Жансеитов Д.Ш. Развитие маркетинга в Казахстане: <http://articlekz.com>.2015
9. Коуэн М.Стратегический разрыв: Технологии воплощения корпоративной стратегии в жизнь / Майкл Коуэн,Деннис Гэнстер, Брайан Хартлен, Дэйв Кинг; Пер. с англ. / Альпина Бизнес Букс / Москва 2011, стр.232
10. Куропаткина В.М. Управление маркетинговой деятельностью фирмы / Маркетинг в России и за рубежом / №8 2012, стр.22-26
11. Миронов М.Г. Ваша конкурентоспособность / Альфа–Пресс / Москва 2012, стр.160
12. Мищенко А.П. Стратегическое управление: Учебное пособие / Центр учебной литературы / Москва 2004, стр.336
13. Нуралиев С.У., Нуралиева Д.С. Маркетинг: Учебник для бакалавров / Дашков и К / Москва 2013, стр.362
14. Садыханова Г.А. Развитие маркетинга в Казахстане: www.gae.ru. 2015
15. Томпсон А.А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов / Банки и биржи, ЮНИТИ / Москва 2014, стр.576
16. Уваров С.П. Маркетинговые исследования – основа успешной деятельности фирмы / Финансовый менеджмент / 2011 №1, стр.13-15
17. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации / Эксмо / Москва 2012, стр.544
18. Фазй Лайм, Рэнделла Роберт. Курс МВА по стратегическому менеджменту / Пер. с англ. / Альпина Паблишер / Москва 2014, стр.608
19. Хутко С.С. Сущность и содержание стратегического управления предприятия его особенности: <http://www.repository.hneu.edu.ua>. 2015
20. Чандлер А.Стратегия и структура / Мир / Москва 2012, стр.464
21. Шим Д. К. Финансовый менеджмент: учебник / Альтернатива / Москва 2014, стр.655
22. Эванс Дж. Маркетинг. / Экономика / Москва 2009, стр.530

Резюме:

Мақалада фирманың стратегия түсінігі және теориялық аспектілері қарастырылады. Маңызды ғылыми мәселесі болып «кәсіпорынның стратегиясы» түсінігінің маңызды тұжырымдамасының негізгі сипаттамаларын анықтау және жүйелі қарастыру. Бірқатар әдебиеттер көздерінің талдауы бойынша, стратегиялық басқару саласындағы сарапшылар арасында «стратегия» түсінігін анықтау тәсілдері әр түрлі, кейде қайшы мағынада болады. Стратегиялық басқару және түсіндіру түрлі болуы саласындағы отандық және шетелдік авторлардың күшті ғылыми елеуетін қарамастан, «стратегия» ұғымы, мәселе әрең осы мәселе бойынша әр түрлі ғылыми көзқарастар қайшылықтарды сыни бағалау барланған болады. Сондықтанда, міндетті түрде ол қолданыстағы өзірлемелер және осы тұжырымдамасын айқын анықтауды дамыту қайта қарастыруды өткізу қажет.

Негізгі сөздер: фирма стратегиясы, стратегиялық басқару, стратегия элементтері, стратегиясын, стратегиялық менеджмент, бәсекелестік артықшылықтарын, синергиялық компоненттері.

В статье рассматриваются теоретические аспекты и понятие стратегия фирмы. Важной научной задачей следует считать выявление и систематизацию основных содержательных характеристик понятия «стратегия предприятия». Анализ ряда литературных источников показывает, что среди специалистов в области стратегического управления существуют различные, иногда и противоположные по смыслу подходы к определению понятия «стратегия». Несмотря на мощный научный потенциал отечественных и зарубежных авторов в области стратегического управления и наличие разнообразных толкований, понятия «стратегия», остаются малоисследованными вопрос критической оценки противоречий различных научных взглядов по этой

проблематике. Поэтому необходимо провести переосмысление имеющихся наработок и разработок четкого определения этого понятия.

Ключевые слова: стратегия фирмы, стратегическое управление, элементы стратегии, компоненты стратегии, стратегический менеджмент, конкурентные преимущества, синергия.

In article theoretical aspects and concept strategy of firm are considered. The important scientific task should be considered identification and systematization of the main substantial characteristics of the concept «strategy of the enterprise». The analysis of a number of references shows that among experts in the field of strategic management exist various, sometimes and approaches to definition of the concept «strategy», opposite on sense. Despite the powerful scientific potential of domestic and foreign authors in the field of strategic management and existence of various interpretation, the concepts «strategy», remain low-investigated a question of critical evaluation of contradictions of different scientific views on this perspective. Therefore it is necessary to carry out reconsideration of the available practices and development of accurate definition of this concept.

Keywords: strategy of firm, strategic management, strategy elements, strategy components, strategic management, competitive advantages, synergy.

Сведения об авторе:

Штиллер М.В. – к.э.н., доцент, заведующая кафедрой Учет и аудит Алматинской академии экономики и статистики (г.Алматы)

Қазақстанның жеңіл өнеркәсіп саласының даму жағдайын талдау

Р. Сабирова
Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті
Г. Каримбаева
КАЗГЮУ Университеті

Еліміздегі инновациялық саясаттың мақсаты – шикізат бағытынан қол үзуге ықпал ететін экономика салаларын әртараптандыру, сервисті-технологиялық қызмет көрсетуді жетілдіру. Осыған орай, бүгінгі таңда постиндустриалды кеңістікте технологиялық өрлеудің маңызды факторларының бірі – инновация болып отыр. Инновация инвестиция ағымын арттыруға, өнім өндірушінің беделін жақсартуға, әсіресе сыртқы рыноктарға бағаны тұрақтандыруға айрықша әсер етеді. Мемлекетімізде инновациялық және технологиялық өрлеудің тежелуі немесе баяу қарқынмен дамуы, әлемдік рыноктың шикізаттық көзі болып қала беруіне соқтырады. Ал, мұндай болашақ технологиясы жетік дамыған мемлекеттерге тәуелді еткізіп, өрлеудің соңғы сатыларында жүруге итермелейді.

Жеңіл өнеркәсіп өнімдерінің сапасын арттырудың бағыттарының да бірі - осы салаларға алдыңғы қатарлы ғылыми-техникалық және инновациялық жетістіктерді енгізу болып табылады. Инновациялық процестерді жетілдіруге итермелейтін бір жайт, ол - жеңіл өнеркәсіп саласындағы негізгі құралдардың тозуы. Отандық жеңіл өнеркәсіп саласына ғылыми-техникалық және инновациялық жетістіктерді енгізу өнімнің сапасын қамтамасыз етуге бағытталған кәсіпорындардың емес, осы талпыныстарды қолдап отыратын мемлекеттік саясаттың да бөлінбес бір бөлігі болуы тиіс.

Қазақстан Республикасының жеңіл өнеркәсібінің салалары ішкі нарық қажеттілігінің небәрі 10%-ын ғана өтейді. Елдің экономикалық қауіпсіздігін қалыптастыру үшін ішкі өндіріс көлемі кем дегенде ішкі сұраныстың 30%-ын қанағаттандыруы тиіс. Әлемдік нарықта Қазақстан жеңіл өнеркәсіп салаларының өнімдерін экспорттаушы емес, импорттаушы ел. Қазақстан тауар нарығындағы киім, аяқ киім, басқа да халық тұтынатын бұйымдардың 90 пайызы Қытай, Түркиядан әкелінеді. Соңғы уақытта бұл екі елдің қатарына көрші Қырғызстан мен Өзбекстан қосылды. Орталық Азия аумағында көшбасшы мемлекет болуды мақсат тұтқан Қазақстан үшін тоқыма-тігін саласын дамыту өзекті мәселе.

Жалпы алғанда, Қазақстанда тігін-тоқыма саласын дамытуға арналған алғышарттар жеткілікті. Мәселен, Оңтүстік Қазақстан аумағында тоқыма-тігін саласына қажетті мақта жақсы өседі. Сонымен бірге ауыл шаруашылығында малдан алынатын жүн мен тері де

жеткілікті. Еліміздің тоқыма-тігін саласын дамытуға арналған мүмкіндігі жеткілікті [1].

Жеңіл өнеркәсіп саласын дамытудың жалпы үдерісі елдің өнеркәсіп көлеміндегі оның үлесінің төмендеуімен сипатталады, ол жұмыс орындарының қысқаруымен, отандық өндірушіні шетелдік өндірушілердің ішкі нарықтан ығыстыруымен қатар жүреді, бұл сындарлы сипатта болып тұр.

Қазақстанның жеңіл өнеркәсібі дағдарысты бастан өткеріп жатырғандығын мына мәліметтер айғақтайды: 2000 жылы жеңіл өнеркәсіптің үлесі 2,3 пайызды құраса, бұл көрсеткіш 2013 жылы соңында 0,36 пайызды көрсетіп отыр. Бұл көрсеткіш аталған саланың даму қарқыны өте төмен екенін айғақтайды. Егер, 2005 жылы жеңіл өнеркәсіпте жұмыс істейтіндер саны 20 мың адам болса, 2012 жылы ол 6,6 мың адамға азайған, бұл әлеуметтік шиеленістің өсуіне әкелмек.

Елімізде жыл сайын 400-450 мың тонна мақта жиналады. 15-27 мың тонна жүн және 7,5 млн. тонна тері өндіріледі екен. Шикізат түрінде шетелге экспортталады, себебі, елде шикізатты өңдеп, дайын өнім шығаратын фабрика жоққа жақын.

2013 жылдың қаңтар-қараша аралығында жеңіл өнеркәсіп өнімдерінің экспорты 228 млн. АҚШ долларын құраса, импорт 1928,2 млн. АҚШ долларына жеткен. Экспорттың негізгі бөлігін мақта талшықтары (109 млн. АҚШ долларын немесе 48%), аяқ киім (43,6 млн. АҚШ долларын немесе 19%), тондық тері (15,3 млн. АҚШ долларын немесе 6,7%) құраған. Мақта талшықтарын Латвия, Ресей, Беларусь елдеріне экспорттаса, аяқ киім Ресейге, тондық тері Қытайға, Италияға экспортталған. Импорттың 74 пайызын тоқыма бұйымдары құрайды, 20 пайызы - аяқ киім мен бас киімде.

Республикада жеңіл өнеркәсіп салаларында тігін цехтары жұмыс жасайды. Кезінде дүрілдеп тұрған өндіріс орындарында 100-ден астам адам жұмыспен қамтылған болатын. Бүгінде бұл өндіріс орындары тек мемлекеттік тапсырыспен күн көреді, өндіріс көлемі тендерге байланысты, кәсіпорындарда құрал-жабдықтары тозған. Бүгін де Қазақстанның жеңіл өнеркәсібі кәсіпорындарының 80%-нан астамын шағын және орта бизнес субъектілері құрайды, бұл ретте сала кәсіпорындарының шамамен 80%-ы көне, тозығы жеткен жабдықтармен жарақтандырылған.

Қазақстан Республикасындағы мата нарығының әлеуетін бағалау

Мата түрлері	1 тұрғынға шаққандағы тиісті тұтыну нормасы, шаршы метр	Нарық мүмкіндігінің нақты көрсеткіші, мың шаршы метр	Орташа бағасы, теңге / шаршы метр	Нарық мүмкіндігінің құндық көрсеткіші, млн. теңге
Мақта мата	39,5	590 576,4	215	126 973,9
Жүн мата		478 44,16	680	32 534,0
Жібек мата	3,2	145 027,6	154	22 334,3
Зығыр мата	9,7	58 310,07	450	26 239,5
Барлығы	-	841 758,23	-	208 081,7

Тоқыма және тігін өнеркәсібінің Қазақстанның экономикасы үшін маңызы зор. Тоқыма кәсіпорындарының өнімдері (негізінен техникалық мақсаттағы маталар, тоқылмайтын материалдар, кілемдер және басқа тоқыма өнімдері) синтетикалық және жасанды жіптер мен талшықтардан дайындалады.

Қазақстандағы мата нарығының мүмкіндігін 841,8 млн. шаршы метрге бағалауға болады. Мата түрлері бойынша нарық мүмкіндігі 1-кестеде көрсетілгендей:

- мақта мата - 590,6 млн. шаршы метр;
- жүн мата - 47,8 млн. шаршы метр;
- жібек мата - 145 млн. шаршы метр;
- зығыр мата - 58,3 млн. шаршы метр [2].

Тоқыма өнеркәсібін дамыту үшін шикізат базасы жеткілікті, дегенмен, жеңіл өнеркәсіптің дамуының жалпы сараптамасы оның елдің өнеркәсібінің көлеміндегі үлесінің төмендеуімен сипатталады. Оны 2-кестеден көруге болады. 2013 жылы өнеркәсіп өнімінің жалпы көлеміндегі тоқыма өнімдері өндірісінің үлесі 0,1% құрады. Тоқыма және тігін өнеркәсібі салалар өнімі кеңес уақытында салынған тоқыма тігін кәсіпорындармен ұсынылуымен, кәсіпорындардың техникалық жабдықталуының төменгі деңгейімен сипатталады.

Қазақстан жеңіл өнеркәсібі салаларының негізгі экономикалық көрсеткіштерінің серпіні

Жеңіл өнеркәсіп	2003	2009	2010	2011	2012	2012 жыл 2003 жылға, %
Жеңіл өнеркәсіптің жалпы өнімі, млн. теңге	35 653	27 937	34229	39 649	44952	126
Оның ішінде тоқыма бұйымдарын өндіру	28 162	13 508	18 416	18 080	18138	64,4
киім өндіру	5 292	11 671	12 450	17 590	22484	4 есе
былғары және оған жататын өнімдерді өндіру	2 198	2 757	3363	3 979	4330	196
Жеңіл өнеркәсіптің нақты көлем индексі, алдыңғы жылға, %						
тоқыма бұйымдарын өндіру	102,3	83,8	100,5	83,3	103,0	
киім өндіру	79,2	103,1	124,1	110,3	95,0	
былғары және оған жататын өнімдерді өндіру	130,4	96,3	68,3	120,2	139,5	
Өнеркәсіп өнімінің жалпы көлеміндегі сала өнімінің үлесі						
тоқыма бұйымдарын өндіру	0,3	0,1	0,2	0,1	0,1	
киім өндіру	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	
былғары және оған жататын өнімдерді өндіру	0,03	0,03	0,03	0,02	0,02	

Саланың жаңартылуы мен өсуіне тоқталсақ, соңғы 2-3 жылда қазіргі заманның кәсіпорындары «Қазақ Орыс Тоқыма Альянсы» ЖШС; «Меланж» АҚ; «Ютекс» АҚ; «Нимекс Текстайл» ЖШС салынды.

2012 жылы тоқыма бұйымдар өндірісінің көлемі 18138 млн. теңгені құрады, бұл 2003 жылдың сәйкесінше кезеңінің 64,4% құрайды, өткен жылдың көрсеткіші бойынша 100% құрады.

Қазіргі күнгі кезеңде елдің өнеркәсіп өнімінің жалпы көлеміндегі тоқыма және тігін өнеркәсібінің үлес салмағы 2003 жылы 0,3%-ды құраса, 2012 жылы 0,1%-ға дейін азайып кеткен.

Германия, Франция және Америка Құрама Штаттары (бұдан әрі - АҚШ) секілді дамыған елдерде өнеркәсіптік өндіріс көлеміндегі тоқыма және жеңіл өнеркәсібінің үлесі 6-8%-ға, Италияда 12%-ға тең. Мұның өзі оларға бюджеттің 20%-ын қалыптастыруға,

сондай-ақ, өздері шығарған өніммен ішкі нарықты 75-85 %-ға толтыруды қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

Қазақстанның тоқыма индустриясын дамытуға, сол сияқты өңірдің мақта-тоқыма өнеркәсібінің жеке секторы үшін де нарықтық мүмкіндіктерінің жақсы ауқымы бар.

Жеңіл өнеркәсіптің тағы бір түрі - былғары өңдеу ісі. Елімізде бұл саланың да жетісіп тұрғаны шамалы. Халық тұтынатын аяқкиімнің бір пайызын ғана отандық кәсіпорындар өндіретіндігін 2-кестеден көруге болады. Қалған бөлігін шетелден импорт өнімдері алады. Қазақстанда аяқкиім шығаруға қажетті былғары жеткілікті. Қазір ауылдағы ағайындар мал терісін делдалдарға болмашы тиынға сатуға.

Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитетінің (бұдан әрі -

Комитет) деректеріне сәйкес, 2006 жылы «Былғары, былғарыдан жасалған бұйымдарды өндіру және аяқ киім өндірісі» саласы бойынша 47 кәсіпорын жұмыс жасап, өнім өндірген.

Былғары және былғарыға жататын өнімдердің өндіріс көлемі 2012 жылы 4330 млн. теңге (сәйкесінше өткен жылмен салыстырғанда 108,8%). 2003 жылмен салыстырғанда бұл көрсеткіш 2 есеге өскен. Алайда өнеркәсіптің жалпы өнім көлеміндегі былғары және былғарыға жататын өнімдердің өндіріс көлемінің үлесі өте аз және соңғы он жыл ішінде өзгермеген - 0,02%.

Негізгі былғары шикізатын тұтынушылар ретінде «Семей былғары-тері комбинаты» ЖШС (Шығыс Қазақстан облысы), «Петропавл былғары зауыты» (Солтүстік Қазақстан облысы), «Рудный былғары зауыты» ЖШС (Қостанай облысы), «Тараз былғары аяқ киім» ЖШС (Жамбыл облысы), «Алматы былғары зауыты» ЖШС және өнімділігі азырақ бірқатар басқа кәсіпорындар, «Шымкент былғары аяқ киім зауыты» ЖШС (Оңтүстік Қазақстан облысы).

Қазақстан Республикасындағы негізгі үлбірлі, иленген немесе өңделген тері өндірушілер ретінде «Turansking» ЖШС, «Тараз былғары аяқ киім» ЖШС, «Алматы былғары зауыты» ЖШС, «Шымкент былғары аяқ киім зауыты» ЖШС болып табылады. Алайда, басқа өндірушілерге қарағанда, «Шымкент былғары аяқ киім зауыты» ЖШС қазіргі заманғы итальяндық құрал-саймандармен жабдықталған әрі экспортқа бағытталған жоғары сапалы өндіріс технологиясына ие. Өндірісте бәсекелестерге қарағанда неғұрлым жоғары сапалы химиялық заттар қолданылады, бұл сапалы өнімді шығаруға мүмкіндік береді. «Turansking» ЖШС, «Тараз былғары аяқ киім» ЖШС, «Алматы былғары зауыты» ЖШС кәсіпорындарында қазіргі заманғы талаптарға сәйкес келмейтін кеңес дәуіріндегі (қытай технологиясы бойынша) ескі әрі тозығы жеткен жабдықтар қолданылады. Аталған салада жоғары білікті кадрлардың жетіспеушілігі байқалып отыр [4].

Ал ортадан пайда табушылар жиған тері-терсегін Қытай асырып, пайдаға шаш етекпен батып келеді. Мамандардың айтуынша, Қазақстан халқының тұтынатын аяқ киімнің 75 пайызы – Қытайдікі. Ал қалған 10 пайызы – Ресей, 14 пайызы Түркия, Германия, Италия, Нидерланды елдері импортыды екен [5].

Әрбір адам жыл маусымына қарай аяқ киімін киеді. Аяқ киімге деген сұраныс толастамайды. Бір ғана аяқ киім сатып алу үшін Қазақстанның қаншама қаржысы шетел асып жатқанын белгілі. Егер елімізде аяқ киім шығаратын фабрика салынып, сапалы аяқ киім өндіріп, оны тұтынушыларына нарыққа шығарса, сұраныс болары анық. Сонымен бірге, Үкімет сырттан келетін аяқ киімге салынатын қосымша құн салығын белгілі бір уақыт аралығына дейін арттырса, отандық кәсіпорындарға мемлекет тарапынан көрсетілген қолдау құралының бірі болар еді. Осы ретте Ресейдің тәжірибесін айтуға болады. Ресейде аяқ киім өндірісі мен былғары өңдеу ісін қорғау үшін сырттан келетін

былғары өнімдерінің бір тоннасына 500 еуродан астам кедендік салық салуда. Ал бізде кедендік салықтың көрсеткіші екі есе аз. Оның өзі жақында ғана енгізілді. Жоғарыда еліміздегі тері-терсектің бәрі сыртқа шығарылып жатқанын тілге тиек етті. Экономист мамандар көлеңкелі жолмен шекара асып жатқан тері-терсектен мемлекеттік бюджет 4,7-5,2 млрд. теңгеден айырылып отырғанын айтуда. Кейбір мәліметтер сырттан келетін аяқ киімдер де көлеңкелі жолмен келетінін көрсетіп отыр. Нәтижесінде пайдакүнемдер 990 млн. доллар қаржысын үнемдеп, салықтан жалтарып отыр.

Жыл сайын Қазақстан Қытайға 2 млн. ірі қараның, 5,5-6 млн. ұсақ малдың терісін экспорттауда. Осынша жіберілген өзіміздің тері өңдеп, бір теріден бірнеше аяқ киім тігіп, қымбат бағамен өзімізге саудалап жатыр. Сапасыз тігілген Қытайдың аяқ киімдері денсаулыққа да кесірін тигізуде. Қазақстанның ортопедиялық зерттеу орталығының мамандары еліміздегі балалардың 70 пайызы Қытайдың аяқ киімін киіп, аяқтары дұрыс дамымағанын анықтаған. Бүгінде көптеген ер балалар әскер қатарына жарамсыз. Олардың бәрінің аяғы – түйетабан. Бұл мәселе жыл өткен сайын ушығып келеді. Егер Үкімет бұл мәселені дер кезінде шешпесе, алдағы уақытта әскерге жарайтын, он екі мүшесі сау жеткіншекті емге таппай қалуымыз мүмкін. Ертеңгі күнін күн ілгері ойлайтын Еуропа мемлекеттері қазір сапасы төмен Қытай аяқ киімінен бас тартуда. Мысалы, Германия сырттан келетін аяқ киімді жыл сайын 900 пардан кемітіп отыр. Осылайша, олар отандық өндірушілеріне басымдық беруде. Ал іргеміздегі Ресей аяқ киімге салынатын қосымша құн салығын тауардың өзіндік құнының жартысына дейін, яғни 45 пайызға көтеріп отыр. Ал Польша болса, Қытайдың аяқ киімін ел аумағына кіргізуге үзілді-кесілді тыйым салып тастады. Соның арқасында отандық аяқ киім өндірушілерге толығымен жол ашылды [6].

Елімізде жүзге жуық аяқ киім шығаратын кәсіпорын бар. Олардың бәрі мұнайшылар мен құрылысшыларға қажетті арнаулы аяқ киім шығарумен айналысуда. Осылайша, олар ірі компаниялардың тапсырысын орындаумен ғана шектеліп отыр. Жақында Алматыда аяқ киім өндіретін кәсіпорындардың көрмесіне тек шетелдік компаниялар қатысты. Біздің отандық өндірушілер арнаулы киім шығарудан әріге аса алмай отыр. Сондықтан отандық өндірушілерге Үкімет тарапынан нақты жеңілдік керек.

Қазақстан Республикасының жеңіл өнеркәсібінің маңызды өнім түрлерінің өндірісі 3-кестеде берілген.

2013 жылы киім өндірісі бойынша өсім байқалды – 29340 млн. теңге (өткен жылдың сәйкесінше кезеңіндегі көрсеткішке қатысты 116,3%), ал 2003 жылмен салыстырғанда киім өндіру өндірісі 5,5 есе өскен. Тоқыма бұйымдарын өндіру 2013 жылы 2003 жылмен салыстырғанда 112% өскен. Былғары және оған жататын өнімдерді өндіру 2013 жылы 2003 жылмен салыстырғанда 1,8 есе өскен.

3 – кесте

Қазақстанның жеңіл өнеркәсіп саласы бойынша қолданыстағы бағадағы өнім көлемі

мың теңге

Жеңіл өнеркәсіп саласы	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Жеңіл өнеркәсіп	35 653 146	36 800 625	37 183 984	36 860 284	32 511 534	27 465 114
Тоқыма бұйымдарын өндіру	28 162 360	28 216 086	27 900 964	26 552 350	20 519 057	14 428 685
Киім өндіру	5 292 364	6 021 787	7 410 777	8 115 465	9 346 314	10 044 035
Былғары және оған жататын өнімдерді өндіру	2 198 422	2 562 752	1 872 243	2 192 469	2 646 163	2 992 394

Жеңіл өнеркәсіп саласы	2009	2010	2011	2012	2013	Жалғасы
						2013 жыл 2003 жылға, %
Жеңіл өнеркәсіп	27 937 127	34 229 409	39 648 487	53 607 817	64 977 704	1,8 есе
Тоқыма бұйымдарын өндіру	13 508 267	18 416 033	18 080 057	23 490 430	31 588 478	112,2
Киім өндіру	11 671 852	12 450 422	17 589 783	25 237 068	29 340 985	5,5 есе
Былғары және оған жататын өнімдерді өндіру	2 757 008	3 362 954	3 978 647	4 880 319	4 048 241	1,8 есе

Ескерту: Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитетінің мәліметтері бойынша құрылған.

Комитетінің мәліметтері бойынша, еңбек өнімділігі жеңіл өнеркәсіпте 2013 жылы 52,5%-ға өскен. 2008 жылдан 2013 жыл аралығында жеңіл өнеркәсіптегі

еңбек өнімділігі 9,1 мың АҚШ долларынан 15 мың АҚШ долларына дейін өскен. Нақты өсім 152,5% құрады.

1 - сурет



Ескерту: Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитетінің мәліметтері бойынша.

Жеңіл өнеркәсіп саласында еңбек өнімділігінің 2009 жылдан 2012 жыл аралығында төмендегенін 1-суреттен көруге болады. Бұл жылдары мақта бағасы бірден қымбаттай бастады. 2010 жылдан бері Чикаго тауар биржасындағы баға 2,5 есеге өсті. Яғни мақтаның бір тоннасы 1,5 мың доллардан 4,5 мың долларға дейін қымбаттады. Сарапшылар әлемдік нарықтағы мақта бағасы 2009 жылы 28 пайызға, 2010 жылы 64 пайызға қымбаттағандығын атап өтті. Қазақстанның жеңіл өнеркәсіп орындарында мақта өнімдерінің қымбаттауына негіз болған себепті атап өтуге болады. Әлемдік нарықта мақта тапшылығы орын алуда. Әрі аталған өнім қоры жеткіліксіз. Сондықтан, кәсіпорындарда өндірілетін өнім де шектеле бастады [7].

Мақта талшығынан орташа есеппен иірімжіп шығуы 88%-ды құрайды, қалған 12%-ы қалдықтар (тозаң - 7%, қайтарымды қалдықтар - 5%). Иірімжіптің негізгі қолданылу саласы маталарды, трикотаж және шұлық бұйымдарын өндіру. Анағұрлым жіңішке иірімжіпті өндіру үшін ұзын талшықты мақта қажет. Иірімжіптің 97-99%-ы тоқыма өнеркәсібінің кәсіпорындарында маталарды өндіруде пайдалану үшін арналған. Иірімжіптің 1-3%-ы басқа өнеркәсіптердің кәсіпорындарында пайдаланылады.

Шикізаттың қымбаттауына байланысты табиғи мата өндірісі де кеміп, оларды синтетикалық өнім алмастыруда. Дегенмен, баға өсімі барлық салада тіркелуде. Мәселен, зығыр және жүннен өндірілген мата-

лардың өзі қымбаттауда. Айта кететін жайт, қазір елдің жеңіл өнеркәсіп саласына отандық даму институттары мен жергілікті қаржы құрылымдары инвестиция салып отыр. Алайда, сала шетелдік қаржыға зәру екендігі жасырын емес. 2013 жылы Қазақстанның жеңіл өнеркәсіп саласының негізгі капиталына салынған инвестиция 5211,6 млн. теңге құрады. 2012 жылмен салыстырғанда 137,5%-ға өскенін 4-кестеден көруге болады. Бұндай өсім басқа тоқыма өнімдерін өндірудің арқасында қол жеткізілген.

Елімізде тоқыма өндірісімен айналысатын - 39, киім шығаратын - 32, тері өндіру және оған қатысты өнімдер өндіретін - 5 ірі және орташа кәсіпорындар бар. Бірақ әлі де олар бұрынғы республиканың жалпы ішкі өнімінде бұрынғы деңгейге жете алмай отыр. Сондықтан да ақ алтын аталатын ақ мақта мен бірнеше ондаған мың тонна биязы жүн және миллиондаған дана тері шикізат күйінде ғана су тегінге сыртқа сатылуда. ҚР Президенті Н.Ә.Назарбаев «жеңіл өнеркәсіпті ұмытқанмызды» баса айтып, осы саланы түп тамырынан жаңғыртуды, сөйтіп, жаңа жұмыс орындарын ашып, халықты жұмыспен қамту, мүмкіндігінше отандық сапалы жеңіл өнеркәсіп тауарларымен қамтамасыз етуді атап айтты.

Сонымен, жеңіл өнеркәсіп саласына негізгі кедергілері, ол айналымдағы қаражаттың жетіспеуі, шикізаттың жетіспеуі, негізгі қорлардың тозуы және білікті мамандардың жетіспеушілігі болып табылады.

Жеңіл өнеркәсіпке тартылған инвестиция, 2013 жыл

Жеңіл өнеркәсіп өнімдері	Мың тенге	2013 жыл 2012 жылғы, %
Тоқыма бұйымдарын өндіру	5 075 031	237,5
Жіп иіру, тоқыма және өңдеу өнеркәсібі	1 604 164	167,3
Дайын тоқыма бұйымдарын өндіру	159 542	34,5
Басқа да тоқыма бұйымдарын өндіру	2 541 539	359,5
Киім өндіру	704 198	103,3
Теріден басқа киім өндіру	695 040	112,7
Тоқылған және трикотаж бұйымдар мен киімдер өндірісі	9 158	14,1
Былғары және оған жататын өнімдерді өндіру	66 366	261,8
Былғарыны өңдеу, чемодан, сөмке жасау, теріні өңдеу және бояу	39 977	13 есе
Аяқ киім өндіру	26 389	118,8

Ескерту: Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитетінің мәліметтері бойынша.

Жеңіл өнеркәсіп саласына Үкіметтен қолдау қажет. Яғни, салықтан босатып, тері мен жүнді қабылдайтын орталықтар ашса және шикізатқа субсидия берілсе деген ұсыныс айтамыз.

Тоқыма және тігін өнеркәсібі кәсіпорындарының қызметін талдай келе осы саладағы кәсіпорындардың тиімділік көрсеткіштерінің төмендеу себептері анықталды. Олар: Қытай, Өзбекістан, Қырғызстан елдерінің өндірушілерімен салыстырғанда баға жағынан отандық өндірушілердің төмен бәсекеге қабілеттілігі; негізгі қорларды жаңалауға инвестицияның жеткіліксіздігі; саланы дамытуға бағытталған мақсатты бағдарламалардың төмен тиімділігі; әскери форма мен арнайы киімдерге мемлекеттік тапсырыстардың көлемінің қысқаруы; соңғы жылдары ауыл шаруашылығында қой санының азайып кетуі.

Бұл салаға тұсау болар тағы бір мәселе бар. Ол - маман тапшылығы. Қазір фабрикаларда жұмыс істейтіндердің 50 пайызға жуығы зейнет жасына иек артқан. Бүгінде ел бойынша, жеңіл өнеркәсіп саласына 89 оқу орны маман даярлайды. Кәсіптік техниканы бітірген жастарды жеңіл өнеркәсіп орындарында кем дегенде 3 жыл жұмыс істеуге міндеттеу керек.

Жеңіл өнеркәсіпті дамытуға бағытталған салалық бағдарлама шеңберінде жергілікті шикізатты (мақта,

жүн, былғары) тоқыма, тігін, былғары және аяқ-киім өндірістеріне қайта өңдеу бойынша өндірістерді жаңғырту және әртараптандыру үшін ынталандыру қажет.

Мемлекеттік қолдаудың секторалдық және жобалық шаралары шеңберінде білікті кадрлық ресурстармен қамтамасыз ету, әкімшілік кедергілерді алып тастау, сапаның тиісті деңгейін және ғылыми-зерттеу жүргізу бойынша инженерлік орталықтар мен өнім сапасын бағалау зертханаларын құру мәселелерін қамтамасыз ету үшін техникалық регламенттерді енгізу бойынша іс-шаралар жүзеге асырылуы керек.

Сонымен, Қазақстандағы жеңіл өнеркәсібі саласы ауыр экономикалық жағдайда тұрғанын атап өту керек. Жеңіл өнеркәсіптің өсу әлеуеті неғұрлым «тиімді» кіші салаларды дамытудан тұрады, онда отандық өндіруші неғұрлым бәсекеге қабілетті болуы тиіс. Қазақстанда үлкен көлемде экспортталатын мақтаның үдемелі өндірісі бар, сондай-ақ ішкі және сыртқы рыноктар үшін де әртүрлі өнімді шығаруға қабілетті. Жеңіл өнеркәсіп саласындағы, мақта-тоқыма өндірісін қалпына келтіру үшін бүгінгі таңда, тоқыма саласының ішіндегі неғұрлым бәсекеге қабілетті болып табылатын шитті-мақтамен және оны өңдейтін машиналар өндірісін серпінді дамыту қажет.

Әдебиеттер:

1. Желкесі қиылған жеңіл өнеркәсіптің шала жансар жаны бар / www.kazakzaman.kz
2. «Оңтүстік» арнайы экономикалық аймағын дамытудың 2007-2015 жылдарға арналған бағдарламасы
3. Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігінің Статистика Комитетінің ресми сайты / www.stat.gov.kz
4. Аяқ киімге абай болыңыздар / www.aktobegazeti.kz
5. Кентұлы Ж. Жеңіл өнеркәсіптің жолы ауыр болып тұр / www.kaz.classtime.kz
6. Қытайдың бөтенкесін, қырғыздың көйлегін киеміз / www.akorda.kz
7. Развитие легкой промышленности (за 2008-2013 годы) / АО «Казахстанский институт развития индустрии» Центр регионального развития и местной промышленности / www.kiri.kz

Резюме:

Берілген мақалада Қазақстан Республикасының жеңіл өнеркәсібіндегі негізгі мәселелер, оның қазіргі кездегі даму жағдайы талданған. Талдау негізінде елдің жеңіл өнеркәсібін дамытудың басты бағыттары ұсынылған. Шикізаттың қымбаттауына байланысты табиғи мата өндірісі де кеміп, оларды синтетикалық өнім алмастыруда. Дегенмен, баға өсімі барлық салада тіркелуде. Мәселен, зығыр және жүннен өндірілген маталардың өзі қымбаттауда. Айта кететін жайт, қазір елдің жеңіл өнеркәсіп саласына отандық даму институттары мен жергілікті қаржы құрылымдары инвестиция салып отыр. Алайда, Қазақстан Республикасының жеңіл өнеркәсібі саласы шетелдік қаржыға зәру екендігі жасырын емес.

Негізгі сөздер: жеңіл өнеркәсіп, тоқыма өнеркәсіп, индустрия, инвестиция, өндіріс, шикізат, экспорт, импорт.

В данной статье рассмотрены основные проблемы легкой промышленности Республики Казахстан, проанализировано современное состояние его развития. В частности, авторы отмечают сокращение производства натуральных тканей и рост производства синтетической продукции в отрасли в связи с высокими ценами на сырье, а также рост цен на всю продукцию. Также рассматриваются вопросы инвестирования отрасли со стороны отечественных и зарубежных инвесторов. На основе анализа предлагаются пути развития отечественной легкой промышленности.

Ключевые слова: легкая промышленность, текстильная промышленность, индустрия, инвестиции, производство, сырье, экспорт, импорт.

In this article basic problems are considered in light industry of Republic of Kazakhstan, modern his development status is analysed. On the basis of analysis directions of development of light industry of country are offered. Due to high prices for raw materials, the production of natural fabrics is decreased, and the synthetic products came to replace them. The high prices recorded in all sectors. For example, prices of linen, woolen fabrics are also rising. It should be noted that to date the development of domestic institutions and local financial institutions are investing in the sector of light industry of our country. However, it is no secret that the light industry of the Republic of Kazakhstan in dire need of foreign finance.

Keywords: light industry, textile, industry, investment, production, raw materials, exports, imports.

Авторлар туралы мәлімет:

Сабирава Р.К. - э.ғ.к., Л.Н. Гумилев атындағы ЕҰУ «Менеджмент» кафедрасының доценті (Астана қаласы)

Каримбаева Г.Ж. - э.ғ.к., КАЗГЮУ Университетінің «Экономика, менеджмента және туризм» кафедрасы (Астана қаласы)

Оценка современного состояния и кредитного обеспечения предприятий легкой промышленности Казахстана в условиях Евразийского Экономического Союза

Г. Калкабаева

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

В настоящее время для экономик стран Евразийского Экономического Союза приоритетной задачей является развитие обрабатывающей промышленности, в том числе легкой промышленности. Легкая промышленность играет большую роль в обеспечении занятости трудоспособного населения, особенно женского, и оказывает влияние на здоровье людей. Продукция легкой промышленности используется во всех сферах человеческой деятельности и по уровню потребления занимает второе место после продуктов питания. Тенденции развития данной отрасли характеризуются снижением ее доли в ВВП и общем объеме промышленного производства, сокращением числа предприятий, вытеснением отечественного производителя с внутреннего рынка и постепенной утратой роли серьезного источника бюджетных средств. При сохранении данной тенденции ситуация в легкой промышленности может в ближайшем будущем приобрести характер, связанный с экономической безопасностью стран. В этой связи государствами стали предприниматься определенные меры для улучшения условий функционирования предприятий легкой промышленности. Однако основные проблемы отрасли, в числе которых техническая и технологическая отсталость отрасли, недостаток квалифицированных кадров, нехватка финансовых средств и другие, остаются до сих пор нерешенными.

Кроме того, основным последствием мирового финансового кризиса стало снижение степени вовлеченности банковского сектора в процесс финансирования легкой промышленности. Закрытие внешних источников банковского фондирования, неадекватная по срокам ресурсная база, ухудшение качества кредитного портфеля банков и необходимость формирования дополнительных провизий выразились в снижении рентабельности банковского бизнеса и ужесточении банками своей кредитной политики. В этой связи достаточно остро встал вопрос о стимулировании банковского кредитования предприятий легкой промышленности.

Эффективное сотрудничество в рамках Евразийского Экономического Союза может создать условия для разработки и реализации совместных программ финансирования легкой промышленности, направленных на обеспечение взаимных экономических интересов. Заинтересованное участие сторон в этом процессе способно оптимизировать взаимодействие в Евразийском Экономическом Союзе. Предприятия легкой промышленности при такой межгосударственной поддержке, обеспечивающей льготное финансирование проектов, предоставление государственных гарантий и т.п., получают новый стимул развития.

Несмотря на настоятельную необходимость развития легкой промышленности в Казахстане и ее полноценного кредитного обеспечения, комплексных

разработок в этой области проводится недостаточно. Изучаются в основном отдельные аспекты этой проблемы. Не было попыток рассмотреть проблему в целом с учетом формирования ЕАЭС и выработкой принципиальных подходов к ее решению.

Цель исследования заключается в комплексной оценке современного состояния легкой промышленности Казахстана и ее кредитного обеспечения в условиях формирования Евразийского Экономического Союза, а также в определении перспективных направлений развития и финансирования данной отрасли с учетом возможности использования международного опыта ее функционирования.

Как известно, легкая промышленность характеризуется быстрой оборачиваемостью капитала, высоким уровнем рентабельности, высокой наукоемкостью. Ее технологический цикл втягивает в свою сферу сельское хозяйство, химическую промышленность и другие отрасли. Особенностью легкой промышленности является высокая мобильность производства и технологические возможности предприятий, позволяющие при конъюнктурных изменениях рынка, связанных с сезонными изменениями спроса и моды, осуществлять быструю смену ассортимента продукции, не уменьшая объемы выпуска и продаж. Позитивным фактором легкой промышленности является быстрая отдача вложенных средств, что позволяет эффективно использовать заемные и субсидированные средства.

В Республике Казахстан отрасль легкой промышленности представлена продукцией текстильной и швейной промышленности, производством кожаных изделий. Более 80% действующих предприятий составляют субъекты малого и среднего бизнеса. В Беларуси легкая промышленность занимает около 30% в общем объеме непродовольственных товаров. Крупнейшие предприятия отрасли входят в состав концерна «Беллепром» и производят около 80% всего отраслевого объема. В целом в республике функционируют около 500 предприятий легкой промышленности, которые выпускают 5 тыс. наименований продукции. В России легкая промышленность также включает две группы производств: текстильное и швейное производство, на которые приходится около 80% объема выпуска, а также производство кожи, изделий из кожи и производство обуви, на которые приходятся остальные 20% выпуска. В целом легкая промышленность включает 14 отраслей, в которых работают 29 тыс. предприятий и 49 тыс. индивидуальных предпринимателей. Число занятых в отрасли составляет свыше 360 тыс. человек.

Анализируя современное состояние легкой промышленности, следует отметить, что после финансового кризиса 2008-2009 годов производство изделий легкой промышленности относительно быстро восстановилось вслед за восстановлением потребительско-

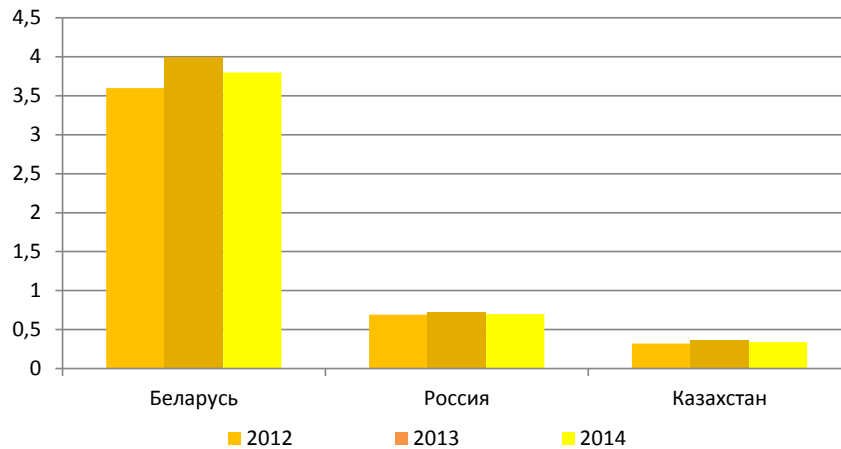
го спроса. Однако в целом доля легкой промышленности в объеме промышленного производства Беларуси не превышает 4%, Казахстана – менее 0,5%, России

– менее 1% (рисунок 1). В отрасли наблюдались лишь небольшие колебания - как в сторону роста, так и в сторону снижения объемов.

Рисунок 1

Доля легкой промышленности в объеме промышленного производства

в процентах



Примечание: Составлено автором по данным [3, 7, 12].

В 2014 году индексы объема текстильного, швейного и производства кожи и кожанных изделий в Республике Казахстан, Российской Федерации, Республике Бела-

русь выросли, за исключение производства кожи и кожанных изделий в Беларуси (таблица 1).

Таблица 1

Индексы объема текстильного, швейного производства и производства кожи и кожанных изделий
в % к предыдущему году

Страна	2013		2014	
	текстильное и швейное производство	производство кожи и кожанных изделий	текстильное и швейное производство	производство кожи и кожанных изделий
Беларусь	97,3	99,1	100,1	90,8
Россия	104,3	95,6	100,9	100,1
Казахстан	99,5	102,1	101,4	108,6

Примечание: Составлено автором по данным [8].

По результатам аналитических исследований отечественная легкая индустрия обеспечивает внутренний спрос не более, чем на 10% в разрезе различных товарных групп [2, с.146], хотя порог экономической безопасности составляет 30%. При этом около 8% приходится на швейную и текстильную подотрасли, на кожевенно-обувную - менее 2%. Отрасль легкой промышленности остается слаборазвитой и низкорентабельной благодаря как факторам внешней, так и внутренней среды отечественного бизнеса.

Степень износа основных фондов в легкой промышленности Казахстана составляет более 50%, в обрабатывающей промышленности России – 47,3%. Это обуславливает снижение производительности труда. Так, производительность труда в легкой промышленности Казахстана снизилась с 15 тыс. долларов США/человека в 2013 году до 8,5 тыс. долларов США/человека в 2014 году, что составляет менее 20% от соответствующего показателя в развитых странах [3]. В России подотрасли легкой промышленности характеризуются огромными разрывами в производительности труда [10].

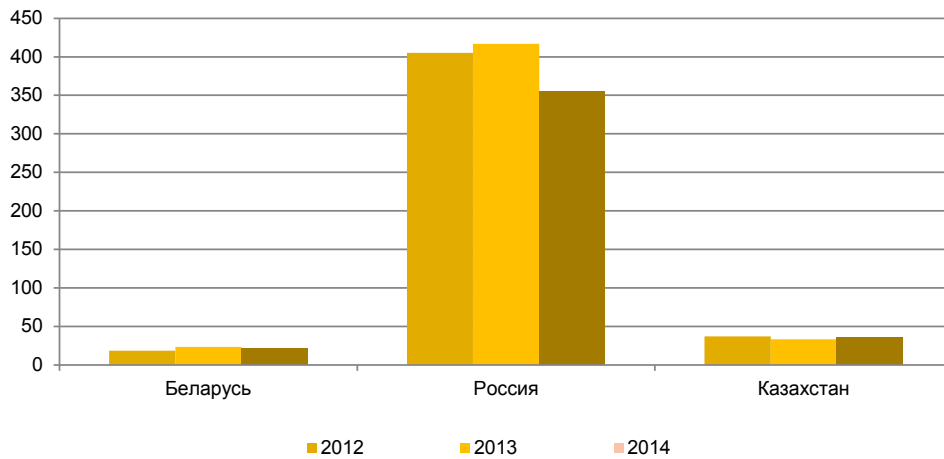
Следует отметить, что объем инвестиций в основной капитал не позволяет обеспечить требуемый уровень модернизации экономики. Так, за период 2012-2014 годов в Республике Беларусь произошло небольшое увеличение инвестиций в основной капитал до 20,8 млрд. долларов США, в Республике Казахстан – небольшое снижение до 35,5 млрд. долларов США, в Российской Федерации – значительное снижение до 354,5 млрд. долларов США (рисунок 2).

Вместе с тем, доля инвестиций в основной капитал в легкой промышленности в общей сумме инвестиций в основной капитал в Казахстане составила лишь 0,2%. Следовательно, отраслевые предприятия не имеют достаточных средств для обновления основных фондов. С износом основных фондов и недостатком инвестиций тесно связано снижение конкурентоспособности продукции легкой промышленности и закрытием предприятий легкой промышленности. Данная ситуация сопряжена с сокращением рабочих мест, вытеснением отечественных товаропроизводителей с внутреннего рынка зарубежными.

Рисунок 2

Инвестиции в основной капитал

млрд. долларов США



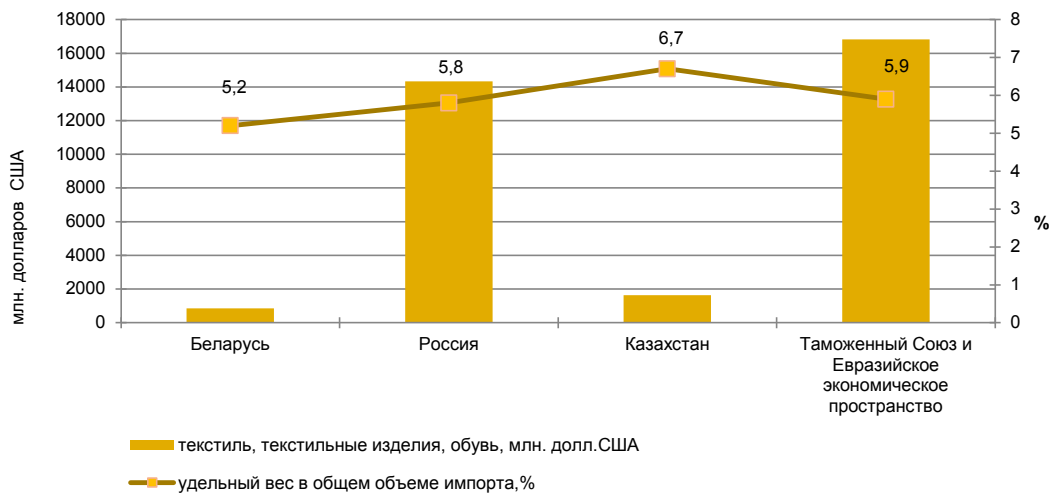
Примечание: Составлено автором по данным [3].

Доля отрасли в экспорте и импорте сегодня также невелика (рисунок 3). Так, доля продукции обувной и текстильной промышленности в российском экспорте не превышает 0,2%. В российском импорте доля текстиля, текстильных изделий и обуви заметно выше — достигает 5,5%. В Казахстане доля легкой промышленности в казахстанском экспорте не превышает 0,3%,

в импорте — 5,4%. А в стоимостном выражении объем импортируемого текстиля и обуви многократно превышает объем экспортируемого продукта. Зависимость от импорта продолжает возрастать по основным видам товаров. В Беларуси доля легкой промышленности в экспорте составляет 4,4%, а в импорте — 4% [8].

Рисунок 3

Объемы импорта продукции легкой промышленности стран ТС и ЕАЭП с третьими странами в январе-ноябре 2014 года



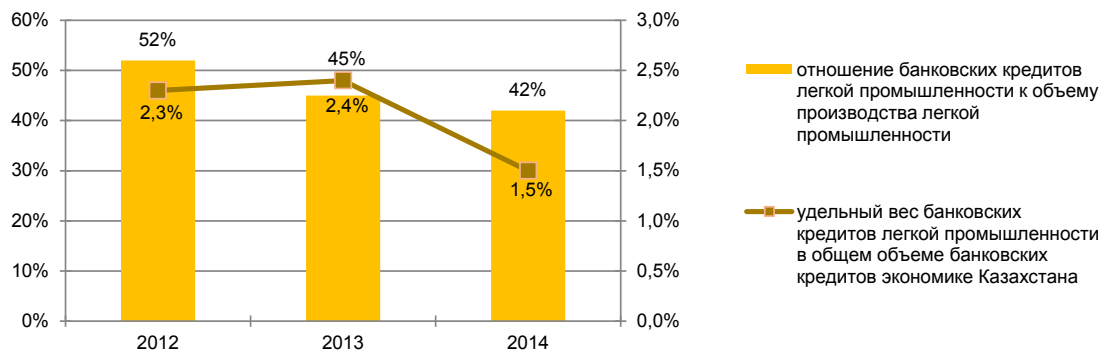
Примечание: Составлено автором по данным [8].

В целом зависимость от импорта в отрасли весьма существенна и по сырью, и по готовой продукции, причем в последние годы она продолжает возрастать, в то время как экспортоориентированная деятельность осуществляется в минимальных масштабах.

Большинство предприятий легкой промышленности нуждаются в банковских кредитах. Несмотря на высокий уровень спроса на кредитные ресурсы, он удовлетворяется лишь на 21,4%, согласно результатам конъюнктурного опроса предприятий реального секто-

ра экономики, проведенного Национальным Банком Республики Казахстан [5]. Недостаточная вовлеченность банковского сектора в процесс кредитования предприятий легкой промышленности объясняется неустойчивым финансовым положением последних и высоким уровнем кредитного риска в данной отрасли. Удельный вес банковских кредитов в легкой промышленности Казахстана не превышает 2% от общего объема банковского кредитования промышленности (рисунок 4).

Доля банковских кредитов легкой промышленности в общем объеме банковских кредитов Казахстана



Примечание: Составлено автором по данным [11].

Основными препятствиями для предприятий легкой промышленности выступают высокие процентные ставки по банковским кредитам и требования к залогу. Процентные ставки по кредитам, выданным предприятиям легкой промышленности составляют в Казахстане более 10% для предприятий текстильной промышленности и более 17% для кредитов в производство кожи и кожаных изделий. По кредитам в иностранной валюте процентные ставки составляют около 8%. В Беларуси процентные ставки по кредитам предприятиям текстильной промышленности составляют более 28% в национальной валюте и более 8% в иностранной валюте, в России – более 17% [1, 6, 11].

Кроме того, выданные кредиты в большем объеме являются краткосрочными. Так, 52% (в Казахстане), 41% (в Беларуси), 30% (в России) кредитов предприятиям легкой промышленности имеют срок до 1 года [1, 6, 11].

Существенной проблемой в кредитных взаимоотношениях предприятий легкой промышленности и банков является высокий уровень просроченной задолженности по выданным кредитам. В 2014 году доля просроченных кредитов предприятий легкой промышленности в объеме кредитов данной отрасли составила 49%. Следует отметить, что просроченная задолженность по банковским кредитам предприятий легкой промышленности превышает объемы выданных им ссуд.

Следовательно, важным условием развития легкой промышленности обеспечение доступности кредитных ресурсов на основе изыскания наиболее эффективных, для современных условий, схем кредитования, способов размещения и привлечения кредитных ресурсов, а также формирования действенной системы управления эффективностью кредитных ресурсов как со стороны банков, так и самих предприятий легкой промышленности. Возможно, одним из путей решения может выступить создание системы специализированных региональных банков для льготного кредитования предприятий легкой промышленности с учетом отраслевых особенностей и потребностей.

Следует отметить, что в структуре мирового промышленного комплекса легкая промышленность входит в состав ведущих отраслей, на долю, которой приходится 5,7% в мирового валового продукта, более 14% занятых в промышленном комплексе. За последние пятнадцать лет мировой товарооборот продукции

текстильной и легкой промышленности увеличился более, чем в 2 раза. Доля отрасли легкой промышленности в общем объеме производства промышленной продукции в развитых странах, включая Германию, Францию, США, составляет около 6-8%, в Италии – 12%. Такой объем производства товаров легкой промышленности в общем объеме производства позволяет развитым странам формировать до 20% бюджета за счет налогов и сборов от текстильной отрасли и производства одежды, а также обеспечивать наполнение внутреннего рынка на 75-85% продукцией собственного производства.

Сегодня лидерами в легкой промышленности являются Китай, страны Средней и Юго-Восточной Азии, а также страны Южной Америки. В этих странах легкая промышленность объявлена в качестве приоритетной для развития национальной экономики.

В Китае текстильная промышленность является быстроразвивающимся сектором национальной экономики, в которой сосредоточено около 15% всех рабочих мест и 16,4% всего китайского экспорта. Развитие текстильной и швейной отрасли в Китае связано с активной поддержкой государством национальных производителей и активной позицией государства в защите интересов отрасли при вступлении в ВТО. Ослабление позиций Китая в последнее время обусловили необходимость разработки плана развития текстильной отрасли на период 2011–2020 годов, в котором обозначены основные направления поддержки такие как: диверсификация структуры экспорта; развитие технологических инноваций и бренд-менеджмента путем предоставления государственных субсидий; рост энергоэффективности и производительности; стимулирование переноса производственных мощностей в центральные и западные части страны; расширение финансовой поддержки отрасли путем повышения ставки возврата НДС с 14 до 15% и стимулирования финансовых институтов к предоставлению кредитных гарантий и финансовой поддержки малым и средним предприятиям текстильной индустрии. Как положительный опыт Китая следует отметить отдельные инструменты поддержки национальных производителей (например, реформа налогообложения, система возврата НДС, освобождение от таможенно-тарифных сборов, субсидии), реализуемые как на федеральном, так и на региональном уровне, и активную позицию государства в защите интересов отрасли на мировой

арене, что, несомненно, способствует укреплению позиций компаний.

Активный рост Китая стимулировал трансформацию стратегий европейских компаний, которые стали в значительной степени опираться на сложную систему международных производственных взаимосвязей и использовать возможности глобальных производственных цепей для сохранения своих конкурентных позиций. Так, в Германии, являющейся третьим по величине экспортером текстиля и одежды в мире, государство стимулирует производителей через развитую систему институционального и нетарифного регулирования. Отличительной чертой немецкого рынка является высокий уровень квалификации рабочей силы, что определяет конкурентные преимущества страны в производстве высокотехнологичной продукции и специализации на конечных стадиях производственной цепочки и способствует производству продукции в высшем среднем сегменте. В условиях отсутствия возможностей для эффективного противостояния производителям из трудоизбыточных стран немецкие фирмы переориентировались на более инновационный и капиталоемкий сектор отрасли.

В Турции благодаря успешной государственной политике происходит постепенное усложнение производственной структуры в процессе перехода на более высокие уровни мировой производственной цепочки — от поставки сырья и изготовления продукции по технологиям заказчика до формирования собственных дизайнерских домов. В настоящий момент Турция занимает пятое место среди крупнейших поставщиков одежды в мире, является вторым по величине экспортером продукции легкой промышленности в страны Европейского союза. Около 3 млн. человек заняты в текстильной и швейной промышленности. В качестве мер по поддержке индустрии текстиля, одежды и кожевенного производства Турция практикует налоговые преференции, освобождение от уплаты НДС и таможенно-тарифных сборов, 50%-ную поддержку расходов на энергоресурсы, льготное кредитование, льготы в области социальных отчислений, субсидии, а также комплекс инструментов для стимулирования переноса производства в менее развитые регионы страны. Усилия на последовательное улучшение институциональных условий, акцент на образовании и повышении квалификации в сочетании с финансированием и иными формами поддержки стали успешной моделью стимулирования развития отрасли, реализованной этой страной [10].

Мировой опыт показывает, что формирование благоприятного инвестиционного климата в легкой промышленности возможно с помощью системной реализации механизмов государственной поддержки отрасли.

В Республике Казахстан, Российской Федерации, Республике Беларусь государственная финансовая поддержка отрасли легкой промышленности осущест-

вляется в нескольких направлениях: субсидии в рамках государственных программ, кредиты от специальных фондов по поддержке бизнеса, гарантирование кредитов, налоговые льготы, банковские займы для развития бизнеса, лизинг, микрокредитование, торговые кредиты и факторинговые операции.

Для обеспечения диверсификации и повышения конкурентоспособности продукции легкой промышленности Республики Казахстан был разработан Комплексный план по развитию легкой промышленности на 2015-2019 годы, главной целью которого обозначен рост производства, обеспечение внутренних потребностей страны, увеличение переработки сырья, а также модернизация, поддержка и посткризисное оздоровление предприятий. В комплексном плане предусмотрена реализация в указанный период мер по обновлению и модернизации основных фондов, пополнению оборотных средств и обеспечению сырьем предприятий легкой промышленности, по защите внутреннего рынка, по обеспечению отрасли квалифицированными кадровыми ресурсами и др. [9]

В Республике Беларусь разработана Комплексная программа развития легкой промышленности Республики Беларусь на 2011-2015 годы с перспективой до 2020 года. Данной программой предусмотрено создание условий, обеспечивающих развитие белорусской легкой промышленности путем повышения эффективности производства современных конкурентоспособных товаров, увеличения экспортной составляющей, удовлетворения потребности населения, государства и субъектов хозяйствования за счет финансового оздоровления предприятий легкой промышленности и привлечения в отрасль внутренних и внешних инвестиций [4].

В России в настоящее время реализуется Стратегия развития легкой промышленности России на период до 2020 года. Кроме того, был взят курс на импортозамещение, что может существенно повлиять на развитие предприятий легкой промышленности [10].

В результате проведенного исследования были выявлены слабые и сильные стороны легкой промышленности исследуемых стран, а также возможности и угрозы в развитии в перспективе (таблица 2).

Для оздоровления отрасли требуются проведение модернизации, принятие инновационных решений в отношении существующих проблем, привлечение инвестиций и активная государственная поддержка. Значительным потенциалом развития в рамках ЕАЭС могут выступить специальные совместные программы по развитию легкой промышленности стран-членов ЕАЭС, совместное финансирование и кредитование инновационных и наукоёмких проектов в легкой промышленности (с использованием межгосударственных синдицированных кредитных линий, созданием совместных лизинговых компаний при участии или поддержке государства, пред- и постэкспортное финансирование сделок и др.).

Таблица 2

SWOT-анализ развития легкой промышленности

<p>Слабые стороны</p> <ul style="list-style-type: none"> - значительный износ оборудования, низкий технический уровень производственной базы; - высокая доля экспорта товаров с низкой добавленной стоимостью, низкая загрузка производственных мощностей; - дефицит финансовых ресурсов; - низкий уровень конкурентоспособности продукции, ее высокая себестоимость; - недостаток квалифицированных кадров; - сырьевая зависимость от иностранных поставщиков; - слабая протекционистская политика государства по поддержке отечественных производителей; - отсутствие системной работы по развитию отечественного брендинга; - недостаточное информационное обеспечение предприятий 	<p>Сильные стороны</p> <ul style="list-style-type: none"> - кооперация и сотрудничество стран ЕАЭС в области развития легкой промышленности; - значительный потенциал ресурсной базы; - разработка и внедрение технических регламентов и национальных стандартов по производству продукции легкой промышленности для обеспечения соответствующего качества; - участие производителей в специализированных выставках, экспозициях и семинарах в рамках ЕАЭС; - активизация деятельности Ассоциаций предприятий легкой промышленности; - реализация государственных программ по развитию легкой промышленности, в том числе обеспечение легкой промышленности сырьем, создание системы гарантированных заказов, гарантирование кредитов, субсидирование процентных ставок по кредитам и др.; - создание свободных экономических зон; - строительство учебных центров по подготовке и переподготовке кадров
<p>Угрозы</p> <ul style="list-style-type: none"> - стратегическая и товарная зависимость государства; - увеличение доли экспорта продукции легкой промышленности; - снижение конкурентоспособности отечественных товаров; - вытеснение отечественных товаропроизводителей с внутреннего рынка; - риски усиления недобросовестной конкуренции в связи с созданием ЕАЭС; - спад производства в легкой промышленности и вымирание отрасли в долгосрочной перспективе 	<p>Возможности</p> <ul style="list-style-type: none"> - разработка и реализация Плана мероприятий по развитию легкой промышленности государств-членов Евразийского Экономического Союза на 2015-2016 годы; - налаживание полного цикла переработки сырья через восстановление взаимосвязи между сырьевой базой и обрабатывающими предприятиями; - создание условий для выпуска продукции с высокой добавленной стоимостью путем создания кластеров для полного технологического цикла по переработке сырья, снижение импортной составляющей в производстве продукции, снижение себестоимости продукции; - повышение качества продукции через модернизацию оборудования и технологий производства, совершенствование систем управления качеством продукции; - внедрение инноваций в деятельность предприятий, расширение ассортимента конкурентоспособной продукции, осуществление значительных вложений в дизайн, маркетинг, инновационность, технологичность и другие качественные характеристики продукции; - повышение эффективности мер государственной поддержки; - использование мер таможенно-тарифного регулирования для защиты внутреннего рынка от импорта товаров легкой промышленности; - снижение налоговой нагрузки для отечественных производителей; - создание и развитие товаропроводящих сетей в рамках ЕАЭС, включение предприятий легкой промышленности в мировые цепи поставок; - активное привлечение в отрасль иностранных инвестиций; - стимулирование экспорта продукции легкой промышленности

Примечание: Составлено автором.

Литература:

1. Бюллетень банковской статистики / Банк России <http://www.cbr.ru/publ/BBS/Bbs1502r.pdf>
2. Епанчинцева С.Э. Легкая промышленность Казахстана: проблема импортозамещения / Вестник КазНУ / 2014 №1, стр.146-152
3. Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан <http://www.stat.gov.kz/faces/homePage/homeDinamika>
4. Комплексная программа развития легкой промышленности Республики Беларусь на 2011-2015 годы с перспективой до 2020 года <http://bellegprom.by/>
5. Мониторинг предприятий реального сектора экономики в 4 квартале 2014 года / Национальный Банк Республики Казахстан <http://www.nationalbank.kz/?docid=883&switch=russian>
6. Национальный Банк Республики Беларусь http://www.nbrb.by/publications/bulletin/Bulletin2015_2.pdf
7. Национальный статистический комитет Республики Беларусь http://www.belstat.gov.by/bgd/public_compilation/index_607/, http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/promyshlennost/operativnaya-informatsiya_12/o-proizvodstve-promyshlennoi-produktsii-v-2014-g/

8. Об основных социально-экономических показателях государств – членов Таможенного союза и Единого экономического пространства http://eec.eaeunion.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/econstat/Documents/Indicators201412.pdf
9. Поддержка МСБ обрабатывающей промышленности за счет средств Национального фонда: первые итоги / АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» / 2014 <http://www.damu.kz/content/files/PodderzhkaMsbObra-batyvayusheyPromyshlennostiZaSchetSredstvNatsionalnogoFondaPervyeltogi.pdf>
10. Радаев И. Можно ли спасти российскую легкую промышленность / Вопросы экономики №4 20014, стр17-36
11. Статистический бюллетень Национального Банка Республики Казахстан / январь 2015 <http://www.national-bank.kz>
12. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078, http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/industrial/#

Резюме:

Мақалада қазіргі уақытта банк жүйесі мен нақты экономика секторы арасындағы несиелік қатынастардың Қазақстан Республикасының, Ресей Федерациясының, Белорус Республикасының жеңіл өнеркәсібі негізінде өзара байланыстың жағдайы қарастырылған. Жеңіл өнеркәсібінде несиелік ресурстардың жетіспеушілігі, дамудың стратегиялық бағыттары анықталған.

Негізгі сөздер: несие, сыйақы мөлшері, негізгі капиталға инвестиция, несиелік қамтамасыз ету.

В статье рассмотрены современное состояние легкой промышленности Республики Казахстан, Российской Федерации, Республики Беларусь и ее кредитного обеспечения. Выявлены основные причины недостаточного кредитного обеспечения предприятий легкой промышленности. Выявлены стратегические направления развития отрасли легкой промышленности Казахстана.

Ключевые слова: кредит, ставка вознаграждения, инвестиции в основной капитал, кредитное обеспечение.

The article describes the current state of the interaction between credit banking system and the real sector on the example of consumer goods industry of the Republic of Kazakhstan, Russian Federation, Republic of Belarus. The basic reasons for the lack of credit support of consumer goods industry. Strategic directions of consumer goods industry development of the Republic of Kazakhstan were identified.

Keywords: credit, interest rate, fixed investment, credit support.

Сведения об авторе:

Калкабаева Г.М. – к.э.н., доцент кафедры «Банковское дело» Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза (г.Караганда)

Индустриально-инновационное развитие экономики стран Евразийской интеграции

Н. Тұрдалы

Казахский университет экономики, финансов и международной торговли

А. Тұрдалы

Университет «Туран»

Ж. Тұрдалы

Финансовая академия

В условиях мирового финансово-экономического кризиса региональная интеграция является основной тенденцией развития экономики, способствующей инновационному экономическому росту государства. Конкурентным преимуществом при этом является его территориальное развитие, что обуславливает необходимость объединения современных достижений науки с задачами индустриализации, разработки соответствующих региональных стратегий и рационального выбора механизмов их реализации.

В наследство от СССР Казахстан получил последствия незавершенной первоначальной индустриализации, в результате чего в структуре экономики закрепились низкотехнологичные отрасли и производства, слабо связанные между собой. Более того, все они были ориентированы на завершение производственного цикла на территории России, тем самым предопределив территориальную неравномерность индустриального развития экономики.

«В начале второго десятилетия XXI века идея Евразийской интеграции обретает реальные черты Единого экономического пространства. Она доказала свою историческую перспективность как верный путь к процветанию и благополучию наших стран и народов» [1].

Понимание сути экономической интеграции связано со сложностью и спецификой происходящих процессов, в той или иной степени затрагивающих все стороны общественной жизни. Мировой кризис, поразивший страны европейской интеграции, прошедшей все названные стадии, ныне вновь подверг тестированию существенные компоненты интеграционных процессов Европы, которые долго служили образцом в реформировании экономик различных стран. Необходимо констатировать, что развитие самой теории интеграции невозможно без прослеживания вне учета новых условий.

Взаимосвязь экономической интеграции и его индустриально-инновационное развитие сопровождается в контексте интеграции экономических рынков, на основе производственной специализации. Анализ взаимосвязи между экономической интеграцией, инновациями и сравнительным спросом через призму модели международной олигополии, подтвердил, что уменьшение конкуренции стимулирует фирмы к инвестициям в продуктовые инновации и повышает спрос на квалифицированную рабочую силу [2]. Исследования «Организации экономического сотрудничества и развития» выявили, что в результате интеграции происходит существенное развитие новых форм сотрудничества в экономической сфере, сопровождающееся всплеском инноваций [3].

В связи с этим, индустриально-инновационное развитие экономики на сегодня является неотъемлемой частью современной экономической политики

стран Евразийской интеграции. Это способствует внедрению инноваций в собственные отрасли, созданию новых производственных мощностей, приобретению новых технологий и управленческих навыков.

Первые итоги реализации проекта Евразийской экономической интеграции в основном подтвердило ее востребованности и жизнеспособности. Одним из важных показателей, подтверждающих этот факт, стало то, что Россия, Казахстан и Беларусь, создавшие ТС, ЕЭП, Евразийский экономический союз, продемонстрировали опережающие темпы роста взаимного товарооборота по сравнению с общими темпами своей внешней торговли. За первые три года функционирования Таможенного союза (2010-2012 годы) товарооборот между странами вырос на 45% по сравнению с общим ростом их внешней торговли за тот же период на 36%.

С момента образования Таможенного Союза начался совершенно новый этап развития сотрудничества Казахстана, России и Беларуси, базированный на мерах по расширению масштабов их торговли и производства товаров, с поддержкой вновь создаваемых предприятий, для которых возникает более широкий региональный рынок.

По итогам предпринятых усилий по созданию Таможенного союза и Единого экономического пространства ныне сформировался масштабный рынок, в котором согласовываются основные ориентиры макроэкономической и валютной политики, создается предсказуемая в большей мере для стран Евразийской интеграции ситуация на границах с Китаем и ЕС - внешних границах Евразийского экономического союза.

В мировом хозяйстве выделилась Евразийская интеграция, составляющая по размеру экономики в мировом масштабе 2,6% мирового ВВП или 3,7%, если считать по ППС, где проживает 2,4% мирового населения, и союз обеспечивает 4% мирового экспорта.

Общэкономические показатели Евразийской интеграции в 2013 году имеет в структуре 3,7% мирового ВВП - 2411,2 млрд. долларов США; 3,7% мирового промышленного производства - 1,5 трлн. долларов США; 2,2% от мировой доли оборота внешней торговли - 932,9 млрд. долларов США.

В сфере энергетики Евразийская интеграция занимает первое место в мире 14,9% мировой добычи нефти - 605,1 млн. тонн; первое место в мире добычи газа 20,9% от мировой доли - 710,2 млрд. кубов; третье место выработки электроэнергии 11,2% от мировой доли - 1183, 2 млрд. кв.ч.

В промышленной сфере Евразийская интеграция занимает шестое место металлургического производства 3,2% мирового производства - 130,2 млрд. долларов США; второе место в мире производства

минеральных удобрений 10,8% мирового производства – 23981 тыс. тонн; пятое место производства стали 4,5% мирового производства – 74,8 млн. тонн.

В сельском хозяйстве 5,5% мирового сельскохозяйственного производства – 147,3 млрд. долларов США; шестое место 5,5% мирового производства зерновых и зернобобовых культур – 93 млн. тонн; третье место в мире 7% мирового производства молока – 44 млн. тонн.

Это характеризует Евразийскую интеграцию, как

ключевого игрока на мировых рынках. Если сравнить его с другими интеграционными объединениями, то по размеру экономики – это примерно АСЕАН, чуть меньше, чем МЕРКОСУР.

Анализ ВВП стран Евразийской интеграции за 2014 год показывает, что наметился некоторый рост основных макроэкономических показателей. Это свидетельствует о том, что совместно страны интеграции успешно справляются с экономическими трудностями (Рисунок 1).

Рисунок 1

ВВП (в постоянных ценах) стран Евразийской интеграции

в % к предыдущему году



Примечание: Составлено автором на основе данных Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан.

В Казахстане приоритетным является развитие добывающих отраслей, в России и Беларуси – обрабатывающих отраслей.

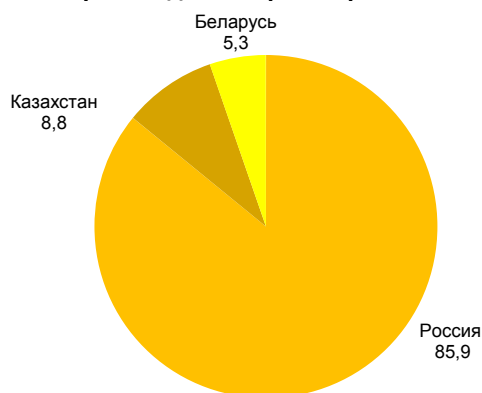
По сравнению с 2013 годом объем промышленного производства в Евразийской интеграции увеличился на 0,6 процентного пункта, причем в Беларуси данный показатель остался без изменений, в Казах-

стане отмечен рост на 0,1 процентного пункта, а в России показатель увеличился на 0,7 процентного пункта.

В общем объеме промышленного производства в странах Евразийской интеграции на Россию приходится 85,9%, на Казахстан 8,8%, на Беларусь 5,3% (Рисунок 2).

Рисунок 2

Объем промышленного производства стран Евразийской интеграции в 2014 году



В Казахстане в 7 приоритетных секторах экономики отмечен рост объемов производства продукции. Традиционным лидером по темпам прироста объемов производства является автомобилестроение – в 2013 году объем производства увеличился на 78,9%. Также объемы производства продукции увеличились в промышленности строительных материалов (на 11,8%), производстве пластмассовых и резиновых изделий (на 2,5%), химической и нефтехимической промышленности (на 1,8%), производстве электронного и оптического оборудования (на 1,4%), фармацевтической отрасли (на 1,3%), и производстве электробытовых приборов (на 0,2%).

Увеличилась добыча нефти, производство дизельного топлива, мазута, важнейших видов пищевых продуктов растительного и животного происхождения, пластмасс в первичных формах, минеральных и хи-

мических удобрений, цемента, трикотажных изделий и обуви. В тоже время отмечалось снижение добычи газа и угля, производства автомобильного бензина, кислоты серной, шин, основных видов бытовой техники, грузовых и легковых автомобилей, тракторов, тканей и электроэнергии.

Позитивные сдвиги в обрабатывающей промышленности связаны с модернизацией отраслевых комплексов и отражают процессы трансформации в промышленности. Снижение темпов роста одних отраслей позволяют сохранять общую динамику развития за счет других отраслей.

В процессе модернизации экономики важное место занимает инвестирование в основной капитал. Инвестиций в странах Евразийской интеграции имеют тенденцию распределения по объемам промышленности (Рисунок 3).

Рисунок 3

Объем инвестиции стран Евразийской интеграции в 2014 году



Наибольший объем инвестиций имеет Россия, затем Казахстан и Беларусь. Данные тенденции связаны большими объемами инвестиций в России, территориального размещения основных средств и соответственно укрупнение инвестиций, используемых в промышленности.

На повестке дня сегодня стоят задачи по повышению конкурентоспособности наших стран. Следует отметить, что в 2014 году наблюдалось снижение объемов взаимной торговли. По итогам прошлого года объем взаимного товарооборота составил 64,1 млрд. долларов США или 94,5% к уровню соответствующего периода 2013 года.

Ухудшение динамики взаимной торговли обусловлено рядом факторов, прежде всего, исчерпанием так называемых среднесрочных эффектов интеграции, которые наблюдаются непосредственно после формирования интеграционной группировки и приводят к выходу объемов взаимной торговли на новый уровень, однако, не меняют качественные характеристики ее роста в долгосрочной перспективе. Действие среднесрочных эффектов основано на преимуществах доступа партнеров на рынки, в то время как долгосрочные эффекты обусловлены повышением емкости объединенного рынка за счет изменения структуры экономики в ходе интеграционного процесса.

Поэтому важнейшими задачами индустриально – инновационного развития экономики государств Евразийской интеграции на современном этапе являются модернизация и диверсификация национальных экономик, изменение структуры взаимного товарооборота между нашими странами.

Дальнейшее развитие интеграционных процессов и реализация указанных выше направлений экономического сотрудничества наших стран будет осуществляться в рамках Евразийского экономического союза.

Инициатива создания Евразийского союза была предложена Президентом Республики Казахстан Н.А. Назарбаевым, концепция которой базировалась на добровольной, равноправной интеграции, совместном экономическом, военно-политическом, культурно-гуманитарном развитии и общем продвижении стран СНГ на сильные мировые позиции. Воплощением евразийской инициативы стала деятельность ряда межгосударственных структур, таких как ЕврАзЭС, ОДКБ, ШОС и других.

Образованный Евразийский союз с 1 января 2015 года предоставляет новые возможности интенсивного экономического развития за счет улучшения доступа к ресурсам и рынкам. Для индустриально-инновационного развития стран интеграции в рамках Евразийского союза имеется объективная основа.

Так, развитию инвестиционного сотрудничества государств Евразийской интеграции во многом будет способствовать формирование общего финансового рынка. Снятие барьеров по взаимному допуску финансовых услуг, создание общего рынка капитала позволят обеспечить эффективное распределение капитала, диверсифицировать риски, повысить конкуренцию на рынке финансовых услуг, улучшить их качество и снизить стоимость кредитных ресурсов для экономики.

В области налоговой политики – разработан и функционирует эффективный механизм косвенного налогообложения во взаимной торговле.

Закладываются основы по координации акцизной политики, где сближение действующих ставок и координация действий по акцизам в будущем будут играть значительную роль в создании равных конкурентных условий в рамках единого товарного рынка.

Реализация указанных принципов будет способствовать повышению устойчивости финансовых систем государств Евразийской интеграции, развитию взаимных расчетов в национальных валютах, росту прозрачности и предсказуемости национальных валютных рынков, отсутствию валютного демпинга и в целом устойчивому развитию государств.

В области трудовой миграции – достигнуты договоренности, в соответствии с которыми граждане стран имеют право осуществлять трудовую деятельность в любом государстве-участнике. При этом, гражданам государств-членов не требуется получение разрешения на осуществление трудовой деятельности в государстве трудоустройства. Важное значение для формирования в перспективе общего рынка труда имеет норма по социальному страхованию трудящихся государств-членов, которое осуществляется на тех же условиях и в том же порядке, что и для граждан государства трудоустройства. Вопросы, связанные с пенсионным обеспечением наших граждан в рамках общего рынка труда, будут решены в отдельных соглашениях.

Особое значение в развитии единого рынка труда государств будет иметь реализация достигнутых договоренностей по налогообложению доходов физических лиц. В частности, заложена правовая норма, в соответствии с которой будут предусмотрены единые условия налогообложения доходов физических лиц с первых дней работы по найму.

По мере расширения пространственных возможностей межстранового передвижения товаров, рабочей силы и капиталов из страны и обратно, в пределах региона, требуется формирование адекватного механизма хозяйствования, направленного на устранение многообразных административных и экономических барьеров.

Литература:

1. Назарбаев Н.А. Евразийский Союз: от идеи к истории будущего /Стратегия развития, N1, 2012, стр.19
2. Braun S. (2008) Economic Integration, Process and Product Innovation, and Relative Skill Demand. Review of International Economics. Vol. 16(5): 864-873
3. OECD (2009) Financial integration, innovation and the monetary policy transmission mechanism. OECD Economic Surveys: Euro Area 2009

Резюме:

Әлемдік қаржы-экономикалық тұрақсыздық жағдайында интеграция мемлекеттің инновациялық экономикалық дамуының негізгі үрдісі болып табылады. Аумақтық дамудың бәсекелестік артықшылығы қазіргі заманғы ғылым мен индустриаландыру міндеттерін біріктіру қажеттілігі тиісті стратегиялар мен іске асыру тетіктерін таңдау болып табылады. Авторлар мақалада еуразиялық интеграция алғышарттарының қалыптасу сипаттамасын берген. Индустриалды-инновациялық экономика дамуының әдістері мен өзіндік ерекшеліктері анықталған. Экономика дамуының еуразиялық интеграциядағы қазіргі жағдайы талданған.

Негізгі сөздер: экономика, инновация, интеграция, индустриялық даму, экономикалық одақ, инвестиция, талдау, бәсекеге қабілеттілік, дағдарыс, экономикалық саясат.

В условиях мировой финансово-экономической нестабильности интеграция является основной тенденцией развития экономики, которая способствует инновационному экономическому росту государства. Конкурентным преимуществом при этом является его территориальное развитие, что обуславливает необходимость объединения современных достижений науки с задачами индустриализации, разработки соответствующих стратегий и выбора механизмов их реализации. В статье авторами дана характеристика предпосылок

Экономическая интеграция выражает более высокую степень интернационализации, требующую коллективного управления процессом экономических отношений между странами, регулирования государствами и наднациональными органами управления в процессе создания и функционирования международных хозяйственных комплексов, в рамках групп государств. В этом плане экономическая интеграция служит, прежде всего, стратегической платформой для индустриально – инновационного развития экономики, импульсом для ранжирования приоритетов в ее развитии, фактором усиления конкурентных позиций, средством разрешения задач упрочения ее связей, создания условий для свободного движения факторов производства.

Возрастание значимости экономической интеграции с точки зрения развития национальной экономической системы в настоящее время связано с ростом возможностей на основе многосторонних отношений.

Как показывает практика с одной стороны, страна может осуществлять процесс интеграции в мировую экономику в многостороннем формате, с другой стороны, полномасштабная интеграция должна пройти в обязательном порядке определенные стадии становления и развития сотрудничества.

На сегодняшний день в индустриально-инновационном развитии экономики стран Евразийской интеграции преобладают положительные тенденции. Государства находятся в состоянии экономического роста, а интеграция стран - есть один из способов ускорить этот экономический рост.

Евразийская интеграция станет катализатором и локомотивом для других областей сотрудничества не только между различными странами и народами мира, но и внутри отдельно взятой страны. По сути, экономическая интеграция ведет не только к экономическому объединению государств на базе развитых стабильных связей между ними и международной дифференциации труда, но и взаимодействию структур воспроизводства на разных уровнях и в разных формах.

На современном этапе модернизация экономики Казахстана есть процесс конвергенции с успешно развивающимися странами мира, ставя перед собой задачу интегрирования в тридцатку развитых стран мира.

формирования евразийской интеграции. Выявлены методы и специфические особенности индустриально-инновационных процессов развития экономики. Проанализировано современное состояние развития экономики Евразийской интеграции.

Ключевые слова: экономика, инновация, интеграция, индустриальное развитие, экономический союз, инвестиции, анализ, конкурентоспособность, кризис, экономическая политика.

In the context of the global financial and economic instability is the major trend of the integration of economic development, which promotes innovative growth of the state. The competitive advantage here is its territorial development, which leads to the need to combine modern science with the objectives of industrialization, the development of appropriate strategies and the choice of implementation mechanisms. In this paper the authors of the characteristic prerequisites for the formation of Eurasian integration. Identified methods and specific features of industrial-innovative processes of economic development. The current state of economic development of the Eurasian integration.

Keywords: economy, innovation, integration, industrial development, economic union, investment, analysis, competitiveness, crisis, economic policy.

Сведения об авторах:

Тұрдалы Н.Ө. - к.э.н., доцент, декан факультета «Экономика» Казахского университета экономики, финансов и международной торговли (г.Астана)

Тұрдалы А.Н. – докторант Ph.D, преподаватель кафедры «Экономика, учет и оценка» Университета «Туран» (г.Астана)

Тұрдалы Ж.Н. – докторант Ph.D, Финансовая академия (г.Бишкек)

Инновационное развитие как фактор формирования конкурентоспособности экономики

К. Ахметова, А. Тержанова

Астанинское представительство центра дистанционного обучения Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза

А. Ахметова

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

В качестве одного из главных условий модернизации экономики во всем мире рассматривается инновационная деятельность. В условиях растущей глобализации, ведущей к жесткой конкурентной борьбе, без применения инноваций практически невозможно создать конкурентоспособную продукцию, имеющую высокую степень наукоемкости и новизны. Инновационное развитие рассматривается как ключевой фактор создания, внедрения и распространения новых продуктов, услуг и технологических процессов, становится эффективным средством завоевания новых рынков, в том числе и внешних, ведет к созданию новых потребностей, снижению себестоимости продукции, притоку инвестиций, повышению имиджа производителя новых продуктов и пр.

В современной экономической литературе отсутствует однозначное толкование инновации: существуют широкий и узкий подходы к ее определению. Каждый исследователь выделяет тот или иной основополагающий признак инноваций, акцентируя внимание на какой-то отдельной стороне исследуемого объекта. В широком смысле инновации – новшества и усовершенствования в любой области общественной жизни, достижение прогрессивных сдвигов, изменений, соответствующих требованиям современности и критериям новизны. С точки зрения этого подхода, термин инновация оказывается близким по значению категории «модернизация», характеризующей серьезные преобразования во всех областях общественной жизни.

Экономические словари трактуют термин «модернизация» как ввод усовершенствований, отвечающих современным требованиям. Инновация, нововведение (англ. innovation), внедрённое новшество, обеспечивающее качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованное рынком. Инновация является конечным результатом интеллектуальной деятельности человека, его творческого процесса, открытий и изобретений. К примеру, инновацией является выведение на рынок продукции (товаров и услуг) с новыми потребительскими свойствами или качественным повышением эффективности производственных систем [1]. Сходством инноваций и модернизации в экономике является ориентация на качественные улучшения. Различие между ними заключается в том, что отправной точкой инноваций является локальный точечный объект, например, на уровне предприятия или исследовательской организации, тогда как исходным пунктом модернизации являются более обширные сферы (промышленность, образование, здравоохранение и т.д.). В узком смысле инновация – новое техническое решение, осуществленное на практике. С нашей точки зрения, наиболее приемлемо определение инновации как выражения итогового результата интеллектуально-творческой деятельности

человека, нашедшего воплощение в новом, ранее не существовавшем товаре, процессе, технологии, методе управления и т.п., которые используются в практической деятельности, качественно обновляют характер производства, способствуют росту эффективности экономики, повышению уровня и качества жизни. Источником модернизации является инновационный потенциал государства. К примеру, в развитых странах до 80% прироста валового внутреннего продукта (ВВП) достигается за счет инноваций. Инновационное развитие следует рассматривать как направление государственной политики, определяющее стратегию развития науки и бизнеса и способствующее переливу инвестиций в инновационные сферы. Динамичное развитие инновационной сферы в условиях растущей конкуренции становится одним из главных слагаемых инновационной экономики, для которой необходимо не только создание эффективной инновационной системы, но и благоприятной бизнес-среды для данного вида деятельности, а также поддержка самого инновационного процесса. Для управления инновационной экономикой необходимы модели инновационного развития, учитывающие особенности социально-экономического состояния стран, регионов, отраслей и пр. в данном временном периоде.

Инновационное развитие:

- ориентирует предпринимателя на производство продукции с высокой добавленной стоимостью, конкурентоспособной не только на внутренних, но и на внешних рынках;

- способствует эффективному использованию научно-технического потенциала страны;

- обеспечивает рост внутреннего спроса;

- стимулирует развитие образования и снабжает экономику квалифицированными кадрами;

- обеспечивает создание новых рабочих мест.

Успешная модернизация доступна лишь государству, имеющему высокий уровень развития науки как источника технологических нововведений. В современных условиях наука обеспечивает динамичное воспроизводство на новой технологической основе и превращается в основной ресурс развития. Казахская экономика, взявшая курс на участие в мировых глобальных процессах, остро нуждается в модернизации экономики. В стратегиях и программах развития страны отмечается, что модернизация должна проводиться на основе совершенствования инновационной деятельности и использования на практике достижений науки и техники, способных обеспечить Казахстану достойное место в рейтинге глобальной конкурентоспособности.

Основными критериями инноваций являются:

- новизна используемых ресурсов, методов, способов и полученных результатов;

- взаимосвязь в инновационном процессе элементов инноваций: знаний, ресурсов, умений;
- возможность практической реализации;
- удовлетворение определенной общественной потребности, а также получение максимального дохода на используемый капитал;
- комплексная эффективность на основе получения технического, экономического, экологического и социального эффектов;
- стратегическая направленность, когда инновации становятся средством достижения устойчивого роста экономики в перспективе.

Важной характеристикой инновационных процессов на предприятии является инновационный потенциал, т.е. способность предприятия к усовершенствованиям и обновлению. Инновационный потенциал характеризует максимальный объем инновационной продукции, который предприятие может произвести при максимальном использовании имеющихся ресурсов. Этот показатель тесно связан с понятием «инновационная активность», под которой подразумевается интенсивность проведения инновационных преобразований. Главным фактором, отражающим инновационную активность фирмы, является восприимчивость организации к нововведениям, которая зависит от масштабов компании, инновационной среды и инновационного климата – совокупности сложившихся социально-экономических, организационно-правовых и политических факторов и условий внешней и внутренней среды, стимулирующих или тормозящих инновационную деятельность.

Инновационные механизмы, рассматриваются на трех уровнях: макроуровне, мезо- и микро- уровне. На макроуровне формулируется государственная инновационная стратегия, создается благоприятный инновационный климат для экономики в целом, реализуются государственные инновационные программы. На мезоуровне решаются такие же задачи, но с учетом особенностей региона. На макро- и мезо- уровнях создаются условия для реализации инновационных процессов на уровне предпринимательских структур.

Инновационная деятельность в Республике Казахстан регламентируется рядом нормативно-правовых актов:

- Стратегия индустриально-инновационного развития РК на 2003-2015 годы;
- Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2019 годы;
- Программа по формированию и развитию национальной инновационной системы;
- О государственной поддержке инновационной деятельности;
- О создании специальной экономической зоны «Парк информационных технологий»;
- Правила формирования и аккредитации специализированных субъектов инновационной деятельности;
- Послания Президента Республики Казахстан народу Казахстана;
- Концепция инновационного развития до 2020 года, разработанная в рамках стратегии «Казахстан – 2050».

В современных условиях повышения эффективности производства можно достичь преимущественно за счет развития инновационных процессов, получающих конечное выражение в новых технологиях, новых

видах конкурентоспособной продукции. По своей природе инновации включают в себя не только технические или технологические разработки, но и любые изменения в лучшую сторону во всех сферах научно-производственной деятельности. Постоянное обновление техники и технологий делает инновационный процесс основным условием производства конкурентоспособной продукции, завоевания и сохранения позиций предприятий на рынке и повышения производительности, а также эффективности предприятия.

Предпринимателей заниматься инновациями вынуждает:

- необходимость выживания предприятия;
- высокий уровень конкуренции и как результат – потеря рыночной доли;
- стремление улучшить финансовое состояние предприятия;
- снижение темпов развития бизнеса и падение доходов.

В результате внедрения инноваций компания приобретает дополнительные конкурентные преимущества, позволяющие обеспечить устойчивый рост бизнеса, победу в конкурентной борьбе, завоевание новых рынков сбыта и т. д.

В 2010 году в Казахстане принята Государственная Программа форсированного индустриально-инновационного развития (ГПФИИР), положившая начало широкомасштабной индустриализации страны и переходу к инновационной экономике. Принятие закона «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности» способствует дальнейшему развитию инноваций и внедрению их результатов в практическую деятельность. Закон закрепляет основные меры государственной поддержки индустриально-инновационной деятельности. В соответствии с Законом создано Национальное Агентство по технологическому развитию, которое является единым оператором инструментов поддержки инновационной деятельности.

Главной задачей ГПФИИР является обеспечение:

- устойчивого роста экономики за счет несырьевого сектора,
- модернизации предприятий,
- повышения конкурентоспособности отечественной продукции.

За годы внедрения ГПФИИР разработана необходимая нормативно – законодательная база; созданы институты развития, способствующие привлечению средств в экономику страны: АО НУХ «Байтерек», АО БРК, АО Национальное агентство по экспорту и инвестициям «Kaznexinvest» и др.

ГПФИИР призвана обеспечить условия для научно-технологического прорыва, подъема промышленности и открытия новых рабочих мест, что говорит о ее социальной направленности. В рамках карты индустриализации с 2008 по 2012 годы создано 40 тыс. рабочих мест. В качестве одного из основных целевых индикаторов в ГПФИИР выделено повышение производительности труда в обрабатывающем секторе на 50%, увеличение до 10% доли инновационных предприятий от числа действующих [2].

Начальный этап ГПФИИР был связан с решением проблемы технологической отсталости, инновационной модернизации базовых отраслей и предполагал разработку и внедрение технологий, повышающих эффективность экономики. В обсуждении ГПФИИР и ее результатов в первой пятилетке присутствуют крайние точки зрения. Одни эксперты утверждают, что страну

спасут инновации, т.к. весь мир живет новыми технологиями, и если мы срочно не создадим в Казахстане Силиконовую долину, то окажемся далеко в хвосте. Другие утверждают, что поскольку Казахстан - аграрная страна, то ей противопоказаны инновации, т.к. они разрушают привычный уклад жизни. Даже вопрос о диверсификации экономики дискутируется с полярных точек зрения: например, является ли нефть проклятием или «божьим даром» [4].

С получением Независимости Казахстан испытал на себе все плюсы и минусы советской специализации, в соответствии с которой ей досталась роль сырьевого придатка. До сих пор стране не удается преодолеть сырьевую зависимость, показателем, которой является низкая доля обрабатывающей промышленности в общем объеме ВВП и в страновом экспорте. Итог первых пяти лет ГПФИИР позволяет утверждать, что задача ухода Казахстана от сырьевой зависимости не решена. За анализируемый период несырьевой экспорт вырос, но увеличился и импорт, доля добывающих отраслей в ВВП не снижается. Собственную легкую промышленность возродить не удалось. Отечественная легкая индустрия обеспечивает внутренний спрос не более чем на 10%, оставшиеся 90% рынка занимают импортные товары [8, стр.59]. Доля обрабатывающего сектора в ВВП страны сократилась с 11,8% в 2008 году до 10,7% в 2013 году, а доля легкой промышленности в общем объеме промышленной продукции демонстрирует устойчивую тенденцию снижения: от 0,43 в 2007 году до 0,33% в 2012. За этот же период экспорт снизился почти в 7 раз, импорт вырос в 2,9 раза [5]. Но все же, по данным статистики в развитии обрабатывающей промышленности в последние 5 лет произошли некоторые позитивные сдвиги: реальный прирост составил 24,5%, тогда как в горнодобывающей промышленности - 21,1%, ежегодный прирост составил 6,4%, а в горнодобывающей промышленности - в среднем 3%.

Избавиться от сырьевой зависимости и решить проблемы импортозамещения на рынке Казахстана можно только путем значительного повышения качества и конкурентоспособности отечественной продукции за счет глубокой инновационной модернизации. Однако было бы наивно полагать, что за пять лет можно решить проблему, на реализацию которой такие страны как Сингапур потратили десятилетия. Нам представляется, что по результатам первого этапа Программы следует провести детальный анализ, позволяющий ответить на вопросы: чего удалось достичь, какие ошибки совершены и как их исправить в следующей пятилетке.

В качестве позитивных результатов первого этапа ГПФИИР хотелось бы отметить, что, несмотря на его совпадение с мировым кризисом, Казахстану удалось сохранить стабильность на рынке труда. Сокращение рабочих мест, вызванное кризисом, было восполнено вновь открытыми в рамках «Дорожной карты» вакансиями.

Позитивное развитие получил и такой немаловажный фактор индустриализации как производительность труда. Предполагалось увеличить ее в 1,5 раза к 2015 году. По итогам 2013 года в обрабатывающей промышленности она составила 57,5 тыс. долларов США и выросла по сравнению с 2008 годом в 1,4 раза, в т.ч. в химической промышленности рост - в 1,8 раза; машиностроении, фармацевтической и легкой промышленности - в 1,3; в производстве прочей неметаллической минеральной продукции - в 1,2 раза. Однако не

по всем целевым индикаторам ГПФИИР наблюдается положительная динамика. В частности, низкая степень выполнения поставленных задач отмечается по двум показателям: «доля несырьевого экспорта» и «производительность труда в АПК». Несмотря на значительный рост объемов несырьевого экспорта, который в 2012 году увеличился по сравнению с 2009 годом в 2 раза, его доля в общем объеме экспорта снизилась за 3 года с 27,8 до 27,3%. Низкой остается и производительность труда в сельском хозяйстве (\$4,9 тыс.) [6]. Возвращаясь к дискуссии об инновациях, отметим, что будущее любой страны за ними, т.к. сырье - иссякаемый ресурс, а успешные инновации открывают новые возможности, новые рынки, позволяют создавать конкурентоспособную продукцию. Однако процессы инновационного развития требуют больших инвестиций, кроме того, велик риск их невозврата. Для снижения риска необходима большая работа по прогнозированию и внедрению прорывных инноваций, которые открывают новый технологический цикл, новый цикл инновационного бизнеса, поскольку их предназначение не в том, чтобы развивать существующую и устойчивую базовую технологию, а в том, чтобы полностью сменить эту технологию и кардинально изменить рынок. Такие инновации позволяют решить целый ряд важнейших задач: повысить эффективность бизнеса, добиться роста продукции МСБ, повышения занятости и др.

Основой прогресса экономики на современном этапе становятся не просто нововведения, но и фундаментальная наука как одна из стратегических составляющих развития общества на всех уровнях управления. При этом главным фактором развития инноваций является тесная связь науки и производства, обеспечивающая способность коммерциализировать результаты научных разработок.

В качестве основных приоритетов развития науки в РК выделены преимущественно наукоемкие направления: энергетика и энергосбережение, глубокая переработка сырья и продукции, информационные и телекоммуникационные технологии. Совершенствование работы по этим направлениям даст возможность для активного внедрения научных достижений в бизнес-среду и в перспективе позволит Казахстану улучшить свои позиции в рейтинге глобальной конкурентоспособности. Важность сближения науки и производства отмечается также в Дорожной карте «Бизнес и наука - 2020», в которой определено участие бизнеса в научных разработках.

По данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан, доля затрат на науку в Казахстане в 10 раз меньше, чем в развитых странах, а работы отечественных ученых, по мнению аналитиков, не отвечают потребностям инновационной экономики.

Вместе с тем финансирование науки в последние годы существенно выросло, а темпы этого роста существенно опережают рост ВВП. В 2011 году общий объем выделенных из бюджета на научные исследования средств составил 28,8 млрд. тенге. Бюджетное финансирование, по-прежнему, остается основным источником инвестирования научно-исследовательских работ как в Казахстане, так и в большинстве стран Содружества. К примеру, в России этот показатель составляет 55%, в Беларуси - 44% [7]. В Казахстане затраты на исследования и разработки покрываются за счет: бюджетных средств - на 64%; собственных средств пред-

приятый – 33% и лишь 1% приходится на иностранные источники.

К 2015 году финансирование на научные исследования в Казахстане будет увеличено до 1% от ВВП, а к 2020 году – до 1,5% от ВВП, что станет крупнейшим вложением в науку за всю историю Казахстана и существенно продвинет страну к показателям развитых стран мира.

С нашей точки зрения, нам следует перенять опыт развитых стран, где инновации внедряются через предприятия малого и среднего бизнеса, тесно связанные с научными учреждениями. В Казахстане доля МСБ в ВВП, к сожалению, за последние годы серьезно не изменилась, она осталась на уровне 17-18% [3]. В развитых странах ситуация другая. К примеру, в Японии число МСБ составляет 99% общего числа предприятий, а их доля в ВВП страны достигает 52%, или 3 трлн. долларов США. Изучение опыта зарубежных стран показывает, что там, в первую очередь, финансируются те предприятия, которые функционируют в тесном тандеме с исследовательскими учреждениями.

Внедрение в практическую деятельность достижений науки и техники в различных странах осуществляется по-разному. К примеру, в США большая часть федеральных научных исследований и опытно-конструкторских разработок (НИОКР)

проводится негосударственными организациями путем выделения грантов и заключения контрактов. В Германии широко используется система инкубаторов, научных парков в Великобритании, Франции, на создание сети региональных инновационных фондов с перенесением центра тяжести инновационной деятельности на малые и средние предприятия.

Казахстан активно перенимает опыт развитых стран по индустриализации. Карта индустриализации Казахстана включает 779 проектов на 11,2 трлн. тенге и предполагает создание более 220 тыс. рабочих мест. За годы Индустриализации уже введено 537 проектов на 2,1 трлн. тенге и создано более 57 тыс. постоянных рабочих мест.

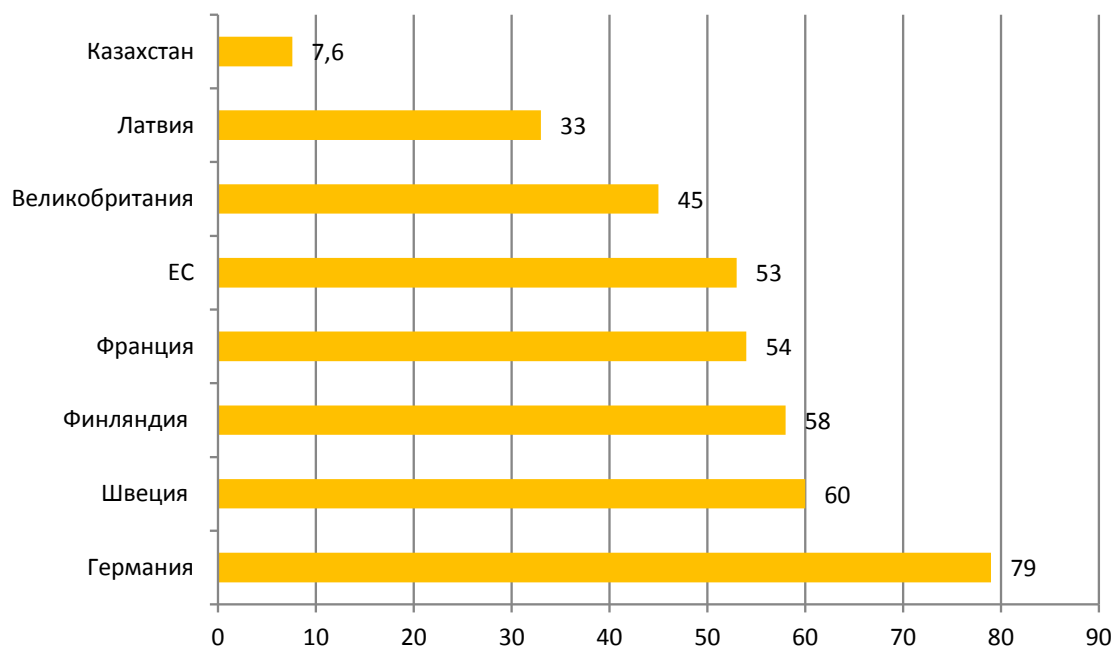
Глобальные вызовы мировой экономики вызывают необходимость постоянного слежения за мировыми тенденциями развития инноваций и новых технологий и корректировки, в связи с ними, основных приоритетов инновационной политики Казахстана.

За период с 2003 года, когда был взят курс на индустриально-инновационное развитие, в стране достигнуты определенные позитивные результаты в реализации инновационной стратегии. Однако по многим показателям сравнение с развитыми странами не в пользу Казахстана. Доля инновационно-активных предприятий в Казахстане составляет лишь 8%, что значительно ниже, чем в развитых странах (Рисунок 1).

Рисунок 1

Инновационная активность предприятий в 2013 году

в процентах [9]



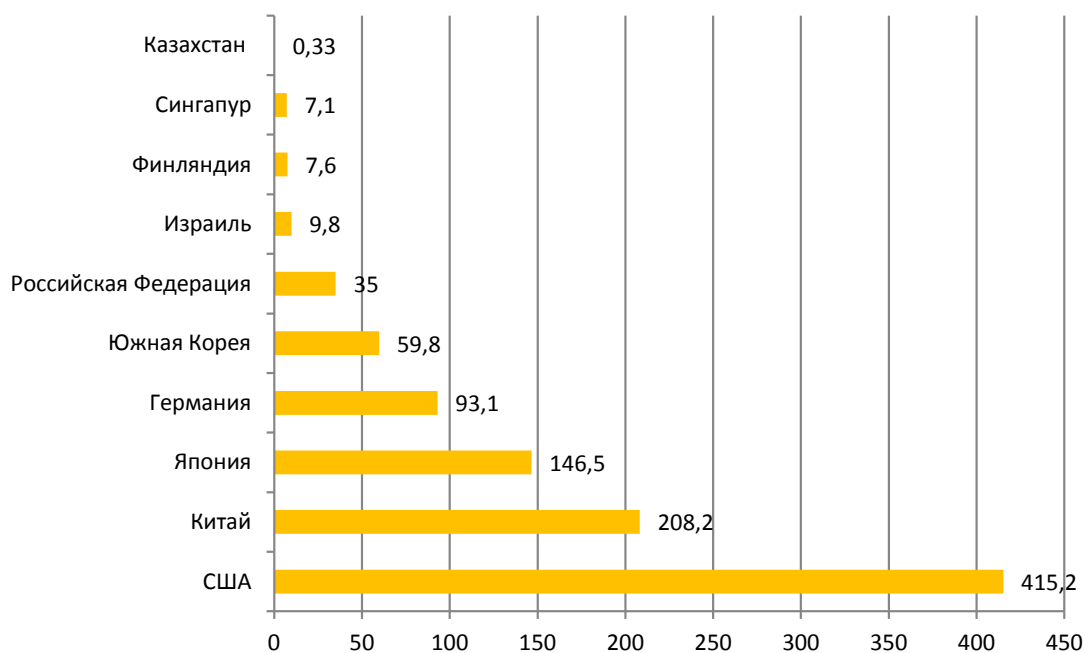
В США доля инновационно-активных предприятий составляет около 50%, в Германии – 79%, Швеции – 60%, Финляндии – 58% и т.д. [9].

Одним из главных показателей, характеризующих состояние инновационной деятельности, являются расходы на исследования и разработки. По этому показателю Казахстан также существенно отстает от развитых стран. США являются лидером по этому показателю – 415 млрд. долларов, Китай – 208,2 млрд.

долларов, Япония – 146,5 млрд. долларов. Расходы Казахстана (51,2 млрд. тенге) несопоставимы с расходами передовых стран. Но в последние годы отмечаются позитивные тенденции в этом вопросе – рост на 18% по сравнению с 2011 годом. Наиболее высокая доля внутренних затрат на исследования приходится на Израиль (4,38% к ВВП), Корею (4,03%), Японию (3,39%). В Казахстане эта доля составляет лишь 0,17% к ВВП. (Рисунок 2).

Внутренние затраты на исследование и разработки в 2011 году

млрд. долларов [10]



Наиболее высокой долей внутренних затрат на исследования и разработки в ВВП обладают Израиль (4,38% к ВВП), Южная Корея (4,03%), Финляндия (3,78%), Япония (3,39%) [10].

Согласно Стратегии Европы до 2020 года одним из основных целевых индикаторов является увеличение расходов на исследования и разработки в процентах от ВВП до 3%. В 2011 году средний показатель по ЕС составил 1,94%, что выше уровня Китая (1,84%). Среди стран-членов ЕС один из высоких показателей принадлежит Финляндии (3,78%).

Для страны, объявившей своей главной задачей достижение высоких позиций в рейтинге глобальной конкурентоспособности, вопросы усиления инновационной составляющей, являются весьма актуальными. В рейтинге ВЭФ Казахстан в 2013 году занял 50 позицию. В первую десятку наиболее конкурентоспособных стран вошли: Швейцария, Сингапур, Финляндия, США, Швеция, Гонконг, Нидерланды, Япония, Великобритания. 50 место, занимаемое Казахстаном, говорит о том, что стране есть куда стремиться. Достижение более высоких позиций в рейтинге может быть обеспечено при успешной реализации ГПФИИР, одной из основных задач которой является устойчивый рост экономики за счет форсированной индустриализации и развития инфраструктуры.

Для обеспечения «прорыва» в вопросах инноваций недостаточно лишь усилий со стороны государства, необходимо стимулировать взаимодействие государства, бизнеса и науки в вопросах реализации инновационных проектов. Такое взаимодействие позволяет определить перспективные направления технологического развития, разработать эффективный механизм софинансирования расходов на исследования, применяя систему грантов и систему

поддержки инновационных партнерств. Именно такая форма взаимоотношений используется в развитых странах, где она показала свою эффективность.

По итогам реализации мероприятий 1 этапа ГПФИИР следует отметить успехи машиностроительной отрасли. Объем производства в отрасли увеличился в 2013 году по сравнению с 2008 в 2,8 раза и составил 853,9 млрд. тенге. Производительность труда за тот же период выросла в 2,2 раза и составила 24,3 тыс. долларов, объем инвестиций за тот же период составил 47,5 млрд. тенге, что в 3,4 раза больше, чем в 2008 году. Из данных статистики следует, что вырос и объем экспорта продукции машиностроения, составив 1,3 млрд. долларов. Осваивается производство локомотивов, автомобилей, вагонов, спецтехники. В 2013 году произведено продукции на сумму около 120 млрд. тенге, что составляет 14% от общего объема продукции машиностроения. В Костанайской области налажена сборка автомобилей Toyota, в Карагандинской области начал работу завод по производству кранов, в СКО – запущено производство котлового оборудования, в ВКО – электрофильтров и др. оборудования. Особый импульс получили отрасли сельского хозяйства и производства железнодорожной техники. Такое развитие машиностроительной отрасли стало возможным благодаря усилиям правительства, ФНБ «Самрук-Казына», КТЖ и др. институтов. Развитие получила и перерабатывающая промышленность, где производительность труда выросла в 1,6 раза. В рамках карты индустриализации за 2013 год реализовано 770 проектов на сумму 20 млрд. долларов.

Итоги 1 этапа ГПФИИР позволили выявить некоторые недостатки развития:

- низкая доля инновационных предприятий в экономике;

- слабые кооперационные связи между крупными компаниями, МСБ и научно-исследовательскими организациями в области инноваций;

- низкий уровень подготовки инновационных проектов и т.п.;

- несовершенство системы господдержки (предоставление грантов, услуг бизнес-инкубаторов и т.д.).

2 этап ГПФИИР разработан с учетом недостатков и проблем 1 этапа, которые нуждаются в срочном решении:

- приоритеты определены так, чтобы концентрировать усилия на тех секторах экономики, где есть потенциал спроса, позволяющий достичь высокого эффекта для всей экономики страны;

- получит дальнейшее развитие кластерная политика, планируется создание нефтегазового кластера; кластеров, имеющих экспортный потенциал и, что очень важно – инновационные кластеры типа «Назарбаев университет», «Байтерек», «Алатау» и др.;

- при выборе инновационных проектов для финансирования предпочтение будет отдаваться тем, которые продемонстрируют рост производительности труда, рентабельность и высокую добавленную стоимость.

Таким образом, создание инновационной экономики нуждается в проведении следующих мероприятий:

- развитие государственно-частного партнерства при кредитовании, финансировании и реализации крупных научно-технических проектов;

- совершенствование системы размещения государственного заказа на инновационную продукцию;

- решение проблемы доступа к финансам, именно сложности с финансированием и кредитованием сдерживают развитие инновационных предприятий, что подтверждается данными ВЭФ, в соответствии с которой в 2012 году Казахстан по показателю развитости финансового рынка занял лишь 115-ю позицию среди 144 стран;

- необходима льготная поддержка государства в создании инновационных центров, технопарков, центров технологической поддержки;

- особое внимание следует оказывать малым и средним предприятиям (МСБ), которые (как следует из опыта развитых стран) способны быстрее реагировать на изменения конъюнктуры рынка;

- увеличить число качественных проектов, обеспечить выход на проектную мощность уже введенных объектов, обеспечить контроль за целевыми индикаторами ГПФИИР;

- совершенствовать подготовку квалифицированных кадров, законодательную базу и механизмы проведения банкротства;

- улучшать бизнес-климат, условия для инвесторов, развитие СЭЗ;

- обеспечение производственной инфраструктуры.

Решение этих вопросов позволит Казахстану успешно решить задачи второго этапа ГПФИИР.

Литература:

1. Википедия <https://ru.wikipedia.org>
2. Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы. Указ Президента Республики Казахстан от 19 марта 2010 года №958 / «Казахстанская правда» от 31 марта 2010 года, №74 (26135)
3. Доля МСБ в ВВП Казахстана в последние годы не изменилась <http://www.palata.kz>
4. Дорофеев М. Чем завершилась «первая пятилетка» ГПФИИР <http://old.liter.kz>
5. Епанчинцева С.Э. Легкая промышленность Казахстана: проблема импортозамещения <http://articlekz.com>
6. Исекешев подвел итоги реализации ГПФИИР-1 <http://bnews.kz>
7. Казахстан и страны СНГ / Ежеквартальный журнал Комитета по статистике РК / Астана №1 2014
8. Худова Л.Н. О текущей ситуации в легкой промышленности в Республике Казахстан / Материалы Международной научно-практической конференции «Инновационные технологии производства товаров, повышение качества и безопасности продукции легкой промышленности» / г.Алматы 25 мая 2012, стр.59-61
9. Eurostat Pocketbooks / Science, Technology and Innovation in Europe /2013 edition
10. OECD, Main Science and Technology Indicators Database, July 2013 / Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан, 2013

Резюме:

Мақалада авторлар инновацияны жаңғыртудың негізгі шарты, бәсекеге қабілетті экономиканы құрудың және мемлекеттің стратегиялық құжаттарын іске асырушы ретінде қарастырады. Әлемдегі анағұрлым дамыған елдері клубына кіру стратегиясы инновацияларды ауқымды деңгейде енгізе отырып, шикізеттік моделден жоғарғы технологиялық дамуға көшуді талап етеді.

Негізгі сөздер: жаңғырту, инновация, бәсеке, индустриаландыру, инновациялық экономика, еңбек өнімділігі, экспорт, импорт, мемлекеттік-жеке әріптестік.

В статье авторы обосновывают необходимость использования инноваций как необходимого условия модернизации, создания конкурентоспособной экономики и реализации поставленных в стратегических документах страны задач. Стратегия вхождения в клуб наиболее развитых стран мира требует перехода от сырьевой модели к наукоемкому высокотехнологичному развитию на основе широкомасштабного внедрения инноваций.

Ключевые слова: модернизация, инновация, конкуренция, индустриализация, инновационная экономика, производительность труда, экспорт, импорт, государственно-частное партнерство.

The authors explain the necessity of modernization as a necessary condition for the creation of a competitive economy, realization of country objectives which are spelled out in the policy papers. The strategy of joining the club of developed countries of the world requires a shift from a resource model to a knowledge-intensive high-tech development on the basis of large-scale innovation.

Key words: modernization, innovation, competition, industrialization, innovative economy, labor productiveness, export, import, public-private partnership.

Сведения об авторах:

Ахметова К.А. – к.э.н., профессор Астанинского представительства «Центра дистанционного обучения» Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза

Ахметова А.А. - к.э.н., доцент Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза

Тержанова А.Ж. – к.э.н., доцент, Астанинское представительство «Центр дистанционного обучения» Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза

Оценка инновационной системы управления стратегическим развитием организации

З. Карбетова

Казахский университет экономики, финансов и международной торговли

Ш. Карбетова

Каспийский университет

В Послании Главы государства народу Республики Казахстан «Новое десятилетие - новый экономический подъем - новые возможности Казахстана» [1] отмечено, что «К 2015 году должна полноценно функционировать Национальная инновационная система, а к 2020 году - она уже должна давать результаты в виде разработок, патентов и готовых технологий, внедряемых в стране».

Формирование инновационной системы организации позволит изменить стереотип традиционного мышления менеджеров, заключающийся в том, что динамика технологического развития организации, социально-экономическая направленность инновационной деятельности является исключительной прерогативой только управленческого корпуса промышленных организаций. С формированием инновационной системы складывается новый подход к управлению стратегическим развитием организации, при котором обосновывается участие многих агентов в инновационной деятельности и в формировании соответствующих структур для обеспечения техно-

логических и социально-экономических изменений организации и управления ее процессами. Инновационная система организации обычно осуществляет функции управления инновационной деятельностью и инновационным развитием организации, выполняя в определенной мере роль организационного механизма управления стратегическим развитием организации [2].

Нами проведена оценка эффективности инновационного проекта на примере АО «QSR» по модернизации технологической линии по производству слуховых аппаратов. Из числа персонала финансовой службы компании были сформированы 2 экспертные группы, каждая состоящая из 4 экспертов, задачами которых стали проведение ряда процедур по оценке инновационного развития предприятия.

Для оценки инновационного развития предприятия группой экспертов были выделены 10 критериев, объединенных в пять групп. Принятым критериям придана разная значимость. Данные критерии рассмотрены в таблице 1.

Таблица 1

Критерии оценки инновационного развития АО «QSR»

Группы критериев	Наименования критериев	Относительная значимость
I. Цели, стратегия	1. Совместимость проекта с текущей стратегией фирмы и долгосрочным планом	1
II. Политика ценности	2. Отношение фирмы к риску и совместимость с этим проекта	1
III. Коммерческие	3. Вероятность коммерческого успеха	0,8
	4. Оценка стартовых затрат	0,8
IV. Научно-технические критерии	5. Вероятность технического успеха	0,7
	6. Патентоспособность	0,7
V. Экономические	7. Прибыльность	0,6
	8. Стоимость и время разработки проекта	0,5
VI. Производственные	9. Потребность в дополнительных мощностях	0,4
	10. Издержки производства с учетом возможных вредных воздействий производственного процесса	0,3

Примечание: Таблица составлена авторами.

Результаты оценки инновационных проектов, проведенной экспертами по установленным

критериям приведены в таблице 2, где по каждому критерию экспертным путем возможно получение от 0 до 10 баллов.

Таблица 2

Результаты экспертной оценки инновационных проектов АО «QSR»

п/п	Экспертная группа №1					Экспертная группа №2				
	оценки экспертов				среднее значение	оценки экспертов				среднее значение
	1	2	3	4		1	2	3	4	
1	0	1	2	1	1	0	1	1	0	0,5
2	8	8	8	8	8	7	6	7	8	7
3	6	5	5	6	5,5	5	4	4	5	4,5
4	7	7	7	7	7	6	6	7	7	6,5
5	9	8	7	8	8	9	8	8	8	8,25
6	4	2	4	2	3	4	3	7	3	3,5
7	10	10	10	10	10	9	8	10	9	9
8	8	8	8	8	8	7	7	7	7	7
9	9	10	10	9	9,5	10	10	9	10	9,75
10	8	10	9	9	9	8	8	9	8	8,25

Примечание: Таблица составлена авторами.

После заполнения таблицы 2 экспертными оценками было произведено суммирование числа баллов каждого эксперта по каждому критерию по каждому проекту и определена средняя арифметическая

бальная оценка по установленным критериям. Затем экспертами была рассчитана интегральная бальная оценка с учетом критериев (Таблица 3).

Таблица 3

Интегральные бальные оценки инновационных проектов АО «QSR»

п/п	Принятая относительная значимость критерия	Среднее значение оценки		Среднее значение оценки проектов с учетом значимости критериев	
		1 группа	2 группа	1 группа	2 группа
		1	1	1	0,5
2	1	8	7	8	7
3	0,8	5,5	4,5	4,4	3,6
4	0,8	7	6,5	5,6	5,2
5	0,7	8	8,25	5,4	5,8
6	0,7	3	3,5	2,1	2,45
7	0,6	10	9	6	5,4
8	0,5	8	7	4	3,5
9	0,4	9,5	9,75	3,8	3,9
10	0,3	9	8,25	2,7	2,48

Примечание: Таблица составлена авторами.

Как видно из таблицы 3, интегральная бальная оценка составляет 69 баллов, что больше половины, следовательно инновационный путь развития, разработка новых технологий и использование инновационных проектов является оптимальным выбором АО «QSR».

Общеизвестно, освоение новой продукции в рамках инновационных проектов связано с дополнительными затратами, связанными с разработкой технологии и нормативно-технологической документации, изготовлением приспособлений и оснастки. Кроме того производство первых изделий связано с повышенными расходами материалов, увеличенной трудоемкостью производственных операций. По мере совершенствования и отработки технологии и самого изделия величина этих затрат существенно снижается и достигает нулевого значения. В этом случае общие затраты состоят только из затрат, необходимых непосредственно для выпуска продукции [3].

При осуществлении инновационных проектов дополнительные затраты при разработке и освоение

новой продукции превышают критическую норму, предприятию приходится оптимизировать все финансовые ресурсы и искать пути увеличения этих ресурсов за счет повышения производственного процесса и уменьшения затрат на другие нужды предприятия.

При оценке состояния инновационного развития компанией был проведен SWOT-анализ для выявления положительных и отрицательных сторон применения новой продукции и прогрессировать ее инновационное направление. На основе данных SWOT-анализа, у АО «QSR» сильных сторон было выявлено больше чем слабых. Так, к числу сильных сторон анализируемого предприятия следует отнести уникальность производимой продукции, ее признание на рынке и высокое качество, наличие грамотного управленческого персонала, ведение собственных научных изысканий в части совершенствования продукции и технологий, используемых в производстве; а также сотрудничество с массой покупателей, в числе которых Министерство здравоохранения Республики Казахстан, производящее закуп слуховых аппаратов

производства АО «QSR», на тендрной основе, в рамках государственных программ социального страхования незащищенных слоев населения и инвалидов.

Выявленные сильные стороны продукции предприятия, позволяют судить о вероятных возможностях на ближайшую перспективу, а именно о возможности выхода продукции на новые технологические мировые рынки и увеличения спроса за счет эффективного инновационного развития. Однако, несмотря на выявленные сильные стороны новой продукции, в процессе анализа были выделены и слабые стороны, как например, высокая стоимость производимой продукции.

Данные факторы составляют основу для определения угроз данной продукции предприятия. К таким угрозам можно отнести: невозможность удовлетворения спроса на свою продукцию, а также отсутствие спроса вследствие установления высокой цены на продукцию. Отметим что, данные угрозы вполне решаемы силами маркетингового отдела предприятия.

Для того, чтобы поэтапно реализовать инновационную стратегию, АО «QSR» необходимо

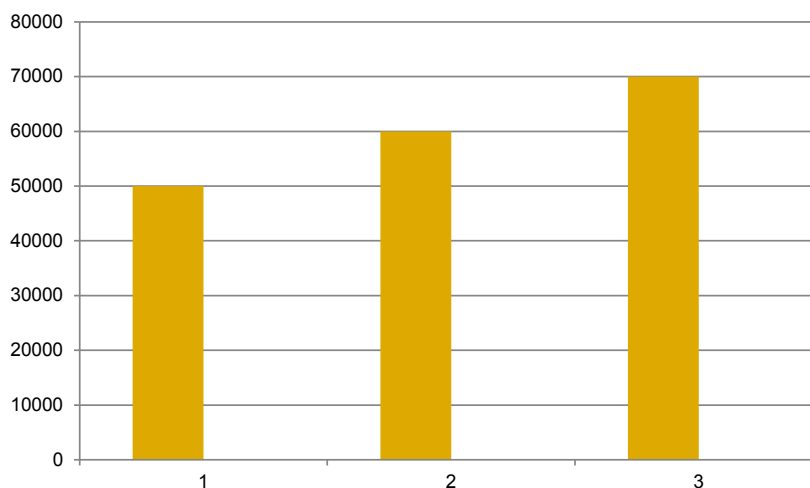
определить методику ее осуществления и составить поэтапный график ее поведения. На протяжении всего периода выполнения стратегического плана необходимо проводить сравнение степени достижения поставленных целей с инновационной стратегией, а также необходимо разработать методы направленные на минимизацию потерь, которые могут возникнуть в процессе инновационной деятельности кредитной организации. Для этой цели необходимо использовать расширенный метод экспертных оценок на основе опроса.

Результаты проведенных маркетинговых исследований, убедили руководство АО «QSR» в том, что новая продукция, созданная в рамках инновационного проекта, способна увеличить прибыль предприятия. В целях диверсификации фирмы и увеличения объема продаж было принято решение наладить производство созданием дополнительных соответствующих мощностей. Для этого требуется оснащение создаваемого производства слуховых аппаратов, производительность которых составляет от 15 до 30 тыс. шт. в год, срок службы - 5 лет.

На рисунке 1 представлен график планируемых объемов реализации на 3 года с 2015 по 2017 год.

Рисунок 3

График объема реализации продукта



тыс. тенге

Примечание: Рисунок составлен авторами по данным Стратегического плана развития АО «QSR» [4].

Единовременные затраты на эти цели рассчитаны в сумме 213000 тыс. тенге. Удельные капитальные вложения составят 20 тыс. тенге на единицу продукции. Предварительно проведенные расчеты издержек производства позволяют оценить стоимость единицы продукции, которая составляет 60-70 тыс. тенге. Для создания производства предполагается использовать производственный корпус, произведя соответствующую перепланировку. Капитальные вложения на эти цели составят 123786 тыс. тенге в целом на весь производственный цех. Амортизация оборудования определяется исходя из нормы 14% год.

Эффективность будет оценена методом определения чистой текущей стоимости и чистого дисконтированного дохода (ЧДД, NPV) – чистого приведенного дохода, на который может увеличиться стоимость предприятия [5]. Цель дисконтирования – привести денежный поток, неравномерно разбросанный по горизонтали планирования, к настоящему моменту,

свернуть протяженную линию и оценить с учетом временного фактора и темпа инфляции.

Принимая значение годового темпа инфляции на период 2013-2017 годов постоянным на уровне 7,00%, вычислим среднегодовой прогнозируемый темп инфляции. Прогнозируемый темп инфляции принимается постоянным на весь горизонт расчета и будет равным 7,00%.

В процессе дисконтирования обычно проводится приведения будущих затрат и результатов к настоящему времени. Коэффициент дисконтирования рассчитывается по формуле

$$b = 1 / (1 + E)^t, \text{ где} \quad (1)$$

E ставка дисконта равная 37%

Ставка дисконта рассчитана по следующим показателям: процентная банковская ставка, темп инфляции и предполагаемый процент прибыли. Результаты расчетов приведены в таблице 4.

Дисконтированные вложения АО «QSR» после осуществления инновационного проекта

	Чистый денежный поток	Инвестиционные вложения	б	Дисконтированный денежный поток	Дисконтированные вложения
2015	215,7	92,25	0,207	44,65	19,09
2016	158,35	112,2	0,151	23,911	16,94
2017	81,35	56,25	0,110	8,94	6,18
Итого	455,4	260,7	0,468	77,501	42,21

Примечание: Таблица составлена авторами.

Дисконтированный денежный поток (PV) рассчитывается как произведение чистого денежного потока на коэффициент дисконтирования, дисконтированные инвестиционные вложения как произведения инвестиционных вложений на б. Теперь можно дисконтировать чистый денежный поток (NCF). Формула дисконтирования выглядит следующим образом:

$$PV_k = NCF_k / (1 + r)^k, \text{ где} \quad (2)$$

PV_k – приведенная (текущая) стоимость денежного потока k-го периода проекта;

NCF_k – чистый денежный поток k-го периода проекта;

k – период проекта;

r – ставка дисконтирования (в десятичном выражении).

Чистый приведенный доход (NPV) представляет собой величину разностей результатов инвестиционных затрат за расчетный период, приведенных к одному моменту времени, т.е. с учетом дисконтирования денежного потока и инвестиционных вложений:

$$NPV = \sum_{k=1}^n \frac{ЧПД_k}{(1+i)^k} - \sum_{k=1}^n \frac{ИЗ_k}{(1+i)^k} \text{ где} \quad (3)$$

ЧПД - дисконтированный денежный поток;

ИЗ - дисконтированные денежные вложения;

(1+i)^t - деньги во времени.

ЧПД или $NPV = \sum_{k=1}^n \frac{ЧПД_k}{(1+i)^k} - \sum_{k=1}^n \frac{ИЗ_k}{(1+i)^k} = 77,501 - 42,21 = 35,291$ тыс. тенге

Если NPV > 0, положительное значение NPV значит, что денежный поток проекта за рассматриваемый срок при установленной ставке дисконтирования покрыл своими поступлениями инвестиции и текущие затраты, то есть обеспечил min доход заданный ставкой дисконтирования (r), равный доходу от альтернативных безрисковых вложений и доход равный значению NPV.

Индекс доходности определяется как отношение приведенных доходов к инновационным расходам. Расчет показывает сколько дохода получает инвестор на каждый вложенный тенге:

$$ИД = \frac{\sum_{k=1}^n \frac{ЧПД_k}{(1+i)^k}}{\sum_{k=1}^n \frac{ИЗ_k}{(1+i)^k}} \quad (4)$$

Получается, что индекс доходности равен 1,83%. Следовательно индекс доходности ИД > 1, проект можно считать экономически эффективным.

Оценка выбранной инновационной стратегии всегда должна быть направлена на выяснение ее ответственности поставленным целям, ведет ли она к их достижению. Основной целью управления и контроля за инновационными рисками является минимизация возможных убытков предприятия. Сложность управления рисками в производственной сфере связана с их многоаспектностью, взаимосвязью с изменяющимися внешними условиями, сложностью формализации и многими другими факторами.

Управление производственными инновационными рисками на АО «QSR» должно производиться по определенному алгоритму: определяются цели управления рисками инноваций, осуществляется сбор и

обработка информации, строится математический аппарат, производится классификация рисков и их ранжирование, идентификация рисков, оценивается степень риска, осуществляется проверка эффективности системы управления рисками. На практике АО «QSR» должно не только оценивать риски, связанные с инновационной деятельностью, но также организовывать контроль за доходностью инновационных продуктов.

Очень часто в реальных условиях бывает необходимо выбрать лучший вариант инвестирования свободных денежных средств в проект, содержащий инновационные технологии. В основе методики отбора лучшего варианта вложений должно быть заложено предварительное определение привлекательности всех рассматриваемых альтернативных вариантов по системе принятых для сравнения следующих показателей: внутренняя норма доходности; чистый дисконтированный доход; индекс доходности; срок окупаемости инвестиций. Но для каждого производственного предприятия являются важными определенные показатели экономической эффективности. Поэтому современная система отбора лучшего варианта инвестиционного проекта предполагает использование дополнительного комплексного (обобщающего) показателя эффективности, учитывающего рейтинг каждого рассматриваемого инвестиционного проекта.

Поэтому особую значимость для АО «QSR» приобретает разработка и использование методики объективной оценки инновационной активности отдельных предприятий, с целью определения их рейтинговой позиции в инновационной деятельности. Эффективная методика оценки инновационной активности предприятий включает прежде всего комплексный анализ инновационных внедрений.

Анализ инноваций можно проводить по различным направлениям, оценивая как использование отдельных видов экономических ресурсов, так и результаты инновационной деятельности предприятия в целом. Эти направления образуют систему комплексного экономического анализа инноваций, включающих в себя, как минимум, следующие разделы:

- анализ эффективности использования отдельных видов ресурсов (трудовые, материальные, ресурсы оборудования и др.);
- анализ расходов на осуществление инновационной деятельности;
- анализ источников финансирования нововведений;
- анализ и оценка возможных направлений развития, маркетинговый анализ;
- обобщающая оценка эффективности инновационных проектов и инновационных сегментов;
- анализ эффективности инновационной деятельности кредитной организации в целом, оценка перспектив дальнейшего развития.

Данная методика экономического анализа инно-

ваций, может быть рекомендована для всех без исключения предприятий производственной сферы, в том числе и для АО «QSR».

Инновационная деятельность АО «QSR» в целом, оценивается экспертным путем на основе информации, полученной предприятием в процессе инновационной деятельности. Существует два способа сбора необходимой информации:

- изучение внутренней документации;
- письменный или устный опрос (анкетирование и интервью).

Для того, чтобы инновационная деятельность АО «QSR» имела положительный результат, необходимо выполнение определенных условий. Одним из таких условий является утверждение Советом Директоров (Наблюдательным Советом) стратегии инновационного развития предприятия. При этом АО «QSR» следует принимать во внимание качество инноваци-

онного стратегического планирования, оцененное посредством проведения SWOT-анализа. Необходимо проанализировать финансовое состояние всего предприятия, так как для осуществления инновационной деятельности необходимы большие вложения.

Таким образом, чтобы поэтапно реализовать инновационную стратегию любого предприятия необходимо определить методику ее осуществления и составить поэтапный график ее поведения. На протяжении всего периода выполнения стратегического плана необходимо проводить сравнение степени достижения поставленных целей с инновационной стратегией, а также необходимо разработать методы направленные на минимизацию потерь, которые могут возникнуть в процессе инновационной деятельности кредитной организации. Для этой цели необходимо использовать расширенный метод экспертных оценок на основе опроса.

Литература:

1. Послание Главы государства народу «Новое десятилетие - новый экономический подъем - новые возможности Казахстана» / Астана 2010
2. <http://www.dissercat.com/content/innovatsionnaya-sistema-kak-organizatsionnyi-mekhanizm-upravleniya-strategicheskim-razvitiem#ixzz3YQ2RYkKa>
3. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент / Спб.: ИД «Питер» 2002
4. Стратегический план развития АО «QSR» 2014
5. Сироткин С.А., Кельчевская Н.Р. Экономическая оценка инвестиционных проектов / ЮНИТИ-ДАНА / Москва 2009

Резюме:

Мақалада есту өндірістік желісін жаңғырту АҚ «QSR» мысалында жобалардың тиімділігін бағалау қарастырылған. Инновациялық кәсіпорындардың дамуын бағалау үшін 10 критерийлері анықталды. Критерий жазбаларымен есептелінген интегралдық баллдық бағалаудың жартысынан көбі 69 балл болды. Бұл инновациялық даму жолы, атап айтқанда, жаңа технологиялар мен инновациялық жобаларды пайдалануды дамыту АҚ «QSR» оңтайлы таңдау болып табылуын болжайды. Жобаның экономикалық тиімділігі таза дисконтталған құнын анықтау әдісімен және таза дисконтталған кіріс арқылы бағаланады.

Негізгі сөздер: тиімділігі, инновациялық дизайн, бағалау, пайдалану, талдау, басқару, жүйе.

В статье рассмотрена оценка эффективности инновационного проекта на примере АО «QSR» по модернизации технологической линии по производству слуховых аппаратов. Для оценки инновационного развития предприятия были выделены 10 критериев. Была рассчитана интегральная балльная оценка с учетом критериев, которая составила 69 баллов, что больше половины. Это говорит о том, что инновационный путь развития, а именно, разработка новых технологий и использование инновационных проектов является оптимальным выбором АО «QSR». Экономическая эффективность проекта оценена методом определения чистой текущей стоимости и чистого дисконтированного дохода (ЧДД, NPV).

Ключевые слова: эффективность, инновационный проект, оценка, использование, анализ, управление, система.

The article describes the efficiency evaluation of projects by the example of JSC «QSR» to modernize the production line of hearing aids. To assess the development of innovative enterprises were identified 10 criteria. Was calculated integral point scoring against the criteria, which was 69 points, which is more than half. This suggests that the innovative way of development, namely, the development of new technologies and the use of innovative projects is the optimal choice of JSC «QSR». Cost-effectiveness of the project is estimated by determining the net present value and net present value (NPV).

Keywords: efficiency, innovation project, evaluation, use, analysis, management, system.

Сведения об авторах:

Карбетова З.Р. – к.т.н., профессор Казахского университета экономики, финансов и международной торговли (г. Астана)

Карбетова Ш.Р. – к.э.н., ассоциированный профессор Каспийского общественного университета (г. Алматы)

Алматы - мегаполис XXI века

Т. Жумасултанов
Центрально-Азиатский Университет

Мегаполис - термин, вобравший в себе понятия из двух древнегреческих слов - «мега» (megas), что означает «большой» (грандиозно), и «полис» (polis) – «город-государство». Данный термин вполне и заслуженно подходит современному Алматы, если учесть и исходить из его официального статуса в административно-территориальном устройстве Республики Казахстан и нынешнего положения и значения этого города для всей страны, а также учитывая наметившееся его социально-экономическое развитие в ближайшей перспективе.

Как известно, Алматы - город республиканского значения и законом об его особом статусе (1 июля 1998 года) он определен как финансовый, образовательный, научно-инновационный, индустриально-сервисный, транспортно-логистический, культурный, спортивный, туристский центр страны.

Современный Алматы - это не только самый большой город в Республике Казахстан, он входит в число немногих крупных городов в Центральной Азии. Сейчас на его территории в 450 кв.км постоянно проживают (официально прописаны в черте города) 1 млн. 650 тыс. человек, а в пределах его агломерации – более двух миллионов. Из окружающих Алматы пяти сельских районов – Жамбылской, Карасайской, Илийской, Талгарской, Енбекши-Казахской и г.Капчагай Алматинской области, где в общей сложности проживают 1 млн. 300 тыс. человек, не менее 300 тыс., проживающие в пределах 50-60 км вокруг Алматы, ежедневно приезжают в мегаполис на работу, на учебу, за покупками и продажей и на заработки; сюда же надо добавить еще несколько десятков тысяч людей, которые находятся здесь на кратковременных сроках обучения, на лечении, в гостях, а также пребывают в деловых командировках из других регионов страны и работающих здесь иностранных граждан (в Алматы ныне функционируют свыше 5,7 тыс. совместных и иностранных предприятий и организаций, находятся представительства большого числа международных и других иностранных организаций).

Таким образом, в современном Алматы сосредоточились 9,5% от общей численности постоянного населения Республики Казахстан, а также с ним повседневно связаны (по своим социально-экономическим делам и надобностям) еще около 2% численности населения страны. Алматы сегодня - это третье по численности собственного – постоянно проживающего населения административно - территориальное образование в стране (после Южно-Казахстанской и Алматинской областей, где, соответственно, проживают 2,8 и 2 млн. человек).

Среди 16 административно-территориальных единиц в стране (14 областей и 2 города республиканского значения) современный Алматы давно занимал и продолжает удерживать первые и передовые места по объемам и эффективности производства продукции (работ, услуг) многих и важнейших отраслей экономики, а также находится в относительно лучших позициях по уровню социального развития населения. В частности:

- в Алматы производится самый большой объем ВРП - валового регионального продукта (обобщенная годовая стоимость конечных товаров и услуг, произведенных всеми хозяйствующими субъектами мегаполиса): в 2013 году его объем составил 7152416 млн. тенге (в 2014 году достиг 8 трлн.), что в условном пересчете на доллары США (согласно среднегодового официального курса тенге к доллару) равен 47015 млн.; указанные суммы означают, что 20,3% всего ВРП в стране в 2013 году был произведен в Алматы, а в расчете на одного жителя мегаполиса, т.е. среднелюдное его производство превысило 4795 тыс. тенге, или 31,5 тыс. долларов США при среднереспубликанских показателях, соответственно, 2071 тыс. тенге или 13,6 тыс. долларов США. За последние 6 лет (2009-2014гг.) ВРП Алматы увеличился почти в 2,7 раза;

- на долю Алматы приходится 50% оптового, 26% розничного и 21% внешнеторгового товарооборота страны (в числе последнего на объемы импорта продукции и товаров в страну приходится 46%);

- почти 23% оказанных в стране бытовых, культурно-развлекательных и других услуг населению и ряда производственных услуг их пользователям, а также 81% туристских услуг в 2013 году выполнялись в Алматы; более 20% общего объема спортивных и связанного с ним услуг для отдыхающих в стране также приходится на долю современного Алматы;

- большая часть финансово-банковской деятельности в стране, в том числе до 62% кредитного портфеля банков второго уровня, приходится на Алматы (в 2013 году последними выданы банковские кредиты на общую сумму, превысившую 6927 млрд. тенге – 61,35% от объема по всей стране);

- Алматы был и остается одним из главных доноров государственного (в том числе республиканского) бюджета страны - его доля в налоговых поступлениях бюджета республики превышает 30%;

- свыше 50% (в 2013 году) осуществленных в стране научно-технических, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ выполнены на научно-исследовательских организациях и предприятиях Алматы, в их числе доля мегаполиса по фундаментальным научным исследованиям составила 59%, по прикладным видам исследований - 50%, по научно-техническим услугам - 36%;

- в Алматы работают 40 ВУЗов – высшие учебные заведения (из 128 в стране), включая 1 иностранный, где обучаются более 28% студентов всех ВУЗов, а с учетом обучающихся в его 79 технических и профессиональных учебных заведениях (колледжи), в южной столице получает высшее и среднее специальное профессиональное образование каждый пятый (свыше 200 тыс., или 19,9%) молодой человек страны; здесь обучаются 43% магистрантов и готовятся более 62% докторантов;

- современный Алматы продолжает оказывать большое влияние на духовную жизнь значительной части населения страны: здесь, по-прежнему, работает широкая сеть крупнейших и сложившихся давно куль-

турно-просветительских учреждений страны-театры, концертные организации, музеи, кинотеатры, библиотеки, дворцы и дома культуры, парки, множество других и современных культурно-развлекательных центров и учреждений, оказывающих высококачественные услуги и обеспечивающие отдых и досуг жителей мегаполиса и его гостей; на долю Алматы приходится треть объема оказываемых в стране платных услуг в сфере культуры и связанных с ней отраслях экономики города, в их числе доля платных услуг, оказываемых населению города и страны в области творчества, искусства и развлечений, а также библиотеками, архивами, музеями и другими культурными учреждениями достигают 23%. В современном Алматы (как и ранее) живет и плодотворно трудится большой отряд творческих работников современного Казахстана – художники, литераторы, артисты, композиторы, музыканты, имена многих из которых известны не только у нас в стране, но и за ее пределами;

- в современном Алматы работает каждое четвертое зарегистрированное в установленном порядке (действующее) юридическое лицо в стране (предприятия, организации, учреждения); здесь также находятся 28,5% действующих в республике малых предприятий и 25,3% лиц, работающих в них. В мегаполисе сложилась и сохраняется высокая доля наемных работников (лица работающие по договору найма и имеющие постоянные заработки) в общей численности экономически активной части жителей города – 86,8% против 65,8% в целом по республике. Среднемесячная номинальная заработная плата одного работающего по найму в Алматы (2013 год) достигла 142,3 тыс. тенге против 109,1 тыс. тенге в целом по стране, которая на крупных и средних по численности работающих предприятиях города составляла 143,5 тыс. тенге (по республике - 114,3), а у работников малых предприятий, занимающихся предпринимательской деятельностью, - 117,8 тыс. тенге (80,5); среднемесячная зарплата занятых в сфере оптовой и розничной торговли превысила 144,5 тыс. тенге (103,4), в сфере услуг – 146,2 тыс. тенге (101,9).

В результате указанных и других факторов среднемесячная величина прожиточного минимума на душу населения в Алматы на 15% опережает ее уровень в целом по стране, а среднемесячный размер номинальных денежных доходов на душу населения мегаполиса выше на 87% и составлял в 2013 году 104,9 тыс. тенге (по республике - 56,2).

Таким образом, исходя из приведенных фактов и их статистической оценки, можно смело утверждать, что современный Алматы за последние десятилетия определился и продолжает развиваться как торгово-деловой и финансовый центр Казахстана и Центрально-Азиатского региона, становится международным центром туризма и спорта, был и остается научно-образовательным и культурным центром страны.

Экономика мегаполиса за годы независимости Республики претерпела кардинальные изменения. Если в 1990 году в структуре главного макроэкономического итога развития экономики города – в общей стоимости произведенного валового общественного продукта того периода, доля объема продукции промышленности Алма-Аты занимала 76,3%, строительства - 9,6%, транспорта и связи – 4,2%, остальные -9,9% приходились на торговлю и другие отрасли, то в 2013 году, в общей стоимости валового регионального продукта, также являющегося ныне главным макроэко-

номическим результатом развития мегаполиса (7152 млрд. тенге), на долю промышленности приходилось только 5,6%, строительства - 2,65%, транспорта и складирования – 5,1%, информации и связи - 7,2%, а остальные 79,4% составили стоимости работ и услуг, выполненных (оказанных) в других отраслях экономики, в том числе 33% - в сфере оптовой и розничной торговли. При этом в общих объемах (стоимостях) продукции (работ, услуг), произведенных в соответствующих отраслях экономики страны в целом в 2013 году, на долю продукции (работ, услуг) промышленности современного Алматы приходилось - 4%, строительства - 8,9%, транспорта и складирования – 13,3%, информации и связи – 54,7%, оптовой и розничной торговли - 43,6%, услуг по операциям с недвижимым имуществом - 23,5%, по остальным видам услуг - 27,7%. При такой внутренней структуре и занимаемых долях в общей экономике страны, современный Алматы ныне создает одну пятую часть (20,3%) всего валового внутреннего продукта страны и обеспечивает четверть общих поступлений в ее государственный бюджет. Но это далеко не предел его реальных возможностей, т.к. мегаполис еще полностью и всесторонне не раскрыл свои научно-технические, интеллектуальные и финансовые потенциалы, а главное – растущие возможности бизнес – активности жителей южной столицы.

Намеченные на ближайшие пятилетия планы по индустриальному развитию и другие меры, предусматривающие значительно изменить сложившееся структурное содержание и повысить эффективность всех отраслей экономики мегаполиса, прежде всего направлены на многократное увеличение объемов и изменение нынешней номенклатуры продукции промышленного производства на основе его диверсификации и путем реализации целенаправленных программ форсированного индустриально – инновационного развития, путем создания и стимулирования инновационной инфраструктуры в мегаполисе. Претворение в жизнь этих целей и программ осуществляется через специально созданные и ныне полностью задействованные специальные промышленные и технологические парки.

В целях ускорения и стимулирования развития инновационных технологий, привлечения инвестиций иностранных и отечественных инвесторов к созданию высокоэффективных и высокотехнологичных производств, освоения выпуска новых видов продукции, позволяющих углубленное вхождение экономики мегаполиса в систему республиканских и международных связей, при активной государственной поддержке, работает Парк инновационных технологий (ПИТ) IT «Алатау». Парк функционирует в режиме свободной экономической зоны, т.е. с предоставлением различных льгот и преференций участникам в пределах СЭЗ. На сегодня здесь работают 160 инновационных предприятий и компаний (их число за последние 2 года возросло в 4 раза), более 100 из которых производят 300 видов товаров и оказывают 40 видов услуг; среди них представлено более 70 инновационных проектов по сельскохозяйственному производству, по медицине, сфере коммуникаций и военно-промышленному комплексу. В 2014 году от участников ПИТ поступили на 10,5 млрд. тенге продукции и 2,4 млрд. тенге налоговые отчисления.

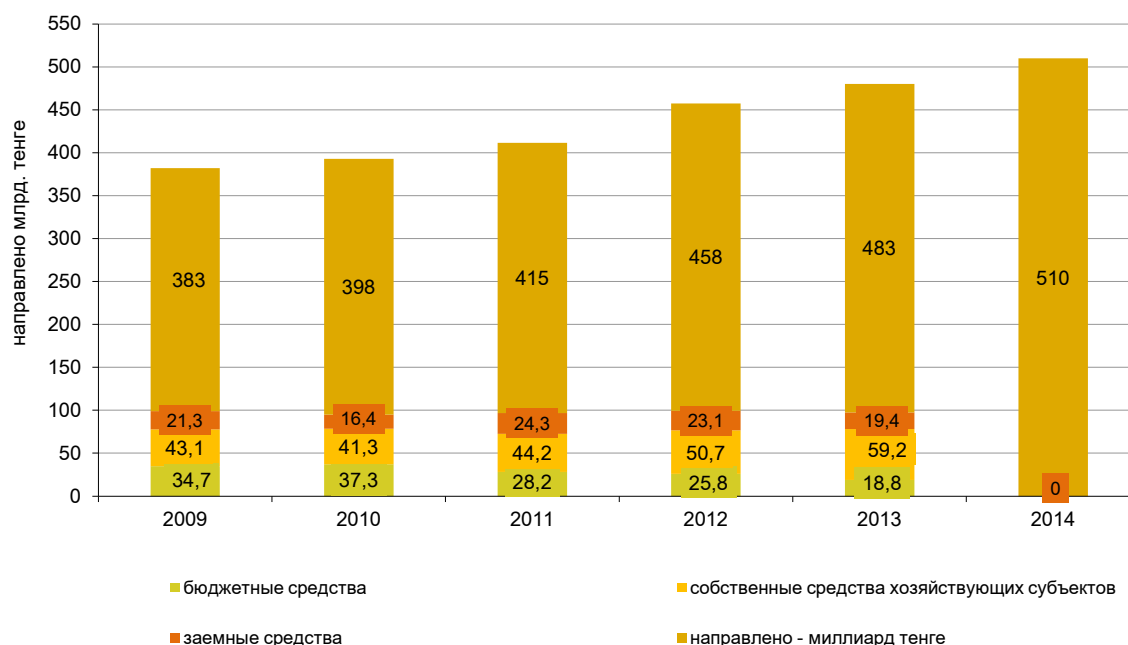
Реальной возможностью перспективного роста всей экономики мегаполиса становится формирующаяся на территории (490га) Алатауского района «Индустриальная Зона (ИЗ) Алматы». При размещении но-

вых предприятий в ИЗ приоритет отдается экологически чистым, экспортно ориентированным и импортозамещающим, высокотехнологичным инновационным производствам. Сюда же будут выведены предприятия машиностроения и металлообработки, пищевой, легкой, фармацевтической, химической, мебельной промышленности, действующие в центре и других частях мегаполиса, где их функционирование и дальнейшее развитие невозможно или ограничено экологическими требованиями, отсутствием дополнительной территории, недостаточным инфраструктурным обеспечением и другими факторами. Полное освоение ИЗ предполагает размещение в нем 100 промышленных и коммунальных предприятий с созданием в них порядка 20 тыс. рабочих мест, в числе которых будут новые предприятия развитого пищевого промышленного комплекса и необходимой ему же таро-упаковочной продукции, приборостроения, электроники и других изделий промышленного и бытового назначения, по производству контрольно-измерительных машин для целей машиностроения и металлообработки, а также предприятия строительных

материалов – цементного терминала и комбината индустриального строительства и другие. Здесь же, на основе государственно – частного партнерства, будут созданы реальные стимулы для развития производства широкого ассортимента товаров народного потребления. За счет средств государства строится вся необходимая инженерная инфраструктура и на очень льготных условиях выделяются земельные участки под производственные объекты. Сегодня уже начали строительство своих объектов несколько инвесторов из числа официально отобранных и утвержденных 28 проектов общей стоимостью 230 млрд. тенге, а некоторые из них (например, комплекс тепличных хозяйств по выращиванию овощей) обещают выдать свою продукцию в нынешнем (2015) году.

Мощный экономический потенциал современного Алматы открывает перед инвесторами широкие и гарантированные перспективы для вложения капитала. С каждым годом растут инвестиционная привлекательность мегаполиса и доверие к нему как отечественных, так и иностранных инвесторов.

Инвестиции направленные в основной капитал г. Алматы



Этому способствуют, наряду с наличием в Алматы больших интеллектуальных и промышленных ресурсов и потенциалов, его благоприятное географическое месторасположение на перекрестках «больших дорог» между Азией и Европой, в Центрально-Азиатском регионе, создающее новую и большую перспективу для развития торгово-логистической деятельности.

Общий объем направленных за последние 5 лет (2010-2014гг.) инвестиций в основной капитал (вложение средств на новое строительство, расширение, реконструкцию и модернизацию объектов и производства, а также на приобретение (включая монтаж, наладку и пуск) машин, оборудования, транспортных средств и т.д.) хозяйствующих субъектов, в общегородскую экономику и социальную инфраструктуру мегаполиса, возрос на одну треть - с 383 млрд. тенге

в 2009 году до 510 млрд. тенге в 2014 году. Это позволило ввести за указанное пятилетие в экономику и социальную сферу мегаполиса новые и современные основные средства на общую сумму 2332 млрд. тенге, что составляет почти 40% стоимости всех наличных ныне основных фондов. Именно в эти годы большие средства были инвестированы в строительство жилья, инженерной и транспортной инфраструктуры мегаполиса, на создание основ будущего логистического центра, и системы безопасности дорожного движения.

Сегодня наиболее привлекательными секторами экономики мегаполиса для инвесторов являются пищевая, фармацевтическая и туристическая отрасли, производство строительных материалов, развитие секторов транспортно-логистических услуг и торговли. На прошедшем в октябре 2014 года во втором

Алматинском инвестиционном форуме с отечественными и иностранными инвесторами, Администрацией мегаполиса были предложены и представлены 16 наиболее важных для экономики и социальной сферы города новые инвестиционные проекты, среди которых наиболее масштабными и особо значимыми определены: продолжение освоения Индустриальной зоны г.Алматы со строительством объектов пищевой и легкой промышленности, машиностроения, стройиндустрии, фармацевтики (общий объем предполагаемых инвестиций составляет 140,7 млн. долларов США), строительство горного круглогодичного курорта международного класса «Кокжайлау» (450 млн. долларов государственных и 900 млн. долларов США от частных инвесторов), строительство линии легкорельсового транспорта (437,8 млн. долларов США), строительство двух новых автовокзалов – «Восточный» и «Северный» (362,6 млн. долларов США), строительство нового производственного комплекса на базе и в развитие действующего Алматинского завода тяжелого машиностроения (250 млн. долларов США) и другие.

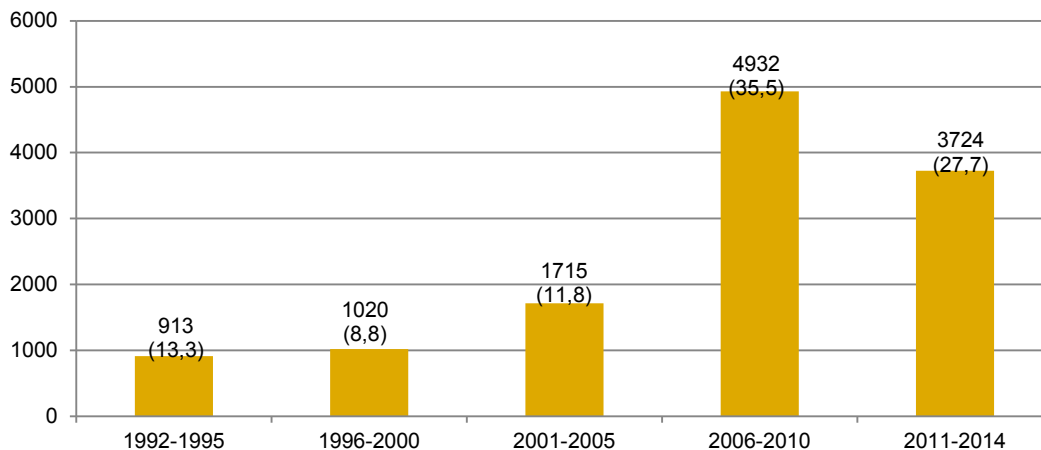
В Алматы осуществляются (если взять итоги работ за последние 5-6 лет) до 10,5% ежегодных объемов строительных работ в стране. Если же учесть, что в стране в больших объемах строительные работы ведутся, прежде всего, в тех ее регионах, где добываются, транспортируются и перерабатываются энергетические и другие природные ресурсы мирового значения и масштабов, а также в столице республики – городе Астане, то указанный удельный вес в общестроительных работах по стране для Алматы, не являющегося сырьевым регионом, является признаком привлекательности и результатом больших возмож-

ностей хозяйствующих в мегаполисе субъектов для ведения здесь и в других регионах страны строительства производственных и социальных объектов. При этом более 92% выполненных объемов строительных работ (в 2013 и 2014гг.) принадлежали частной форме собственности, 7,7% - собственности других государств и их юридических лиц и лишь 0,3% - государственной; поток инвестиций, в основном, направлен на развитие и обновление жилищного фонда и других объектов социальной сферы и инфраструктуры всего мегаполиса. Так, из числа 2125 введенных в прошлом году новых зданий, 2013 являлись жилыми домами, остальные 112 зданий были нежилого назначения (в том числе: 28 торговые, 19 - складские, 16 - учебные, 14 - офисные, 12 - промышленности и транспорта, 9 - гостиничные, 6 - культурно-развлекательные, 2 - медицинские).

В современном Алматы за последнее десятилетие большое и повседневное внимание уделяется развитию социальной сферы для жителей мегаполиса за счет строительства новых ее объектов; при этом особенно большие результаты достигаются в жилищном строительстве. Если в десятилетии между 1996-2005 годами удалось построить и ввести в эксплуатацию только 20,6 тыс. квартир (в многоквартирных и индивидуальных домах) общей площадью 2735 тыс. кв. метров, то за 9 лет последнего десятилетия (2006-2014гг.) введены 63,2 тыс. новых квартир и индивидуальных домов общей площадью 8656 тыс. кв. метров (рост составляет более 3,1 раза). При этом самые большие объемы жилищного строительства были в 2008 (1010 тыс. кв. метров), 2009 (1050), 2010 (1056) и 2014 (1331) годах.

Ввод в эксплуатацию жилых домов (многоквартирных и индивидуальных) в г.Алматы

млн. кв. м



Примечание: В скобках указано количество построенных квартир (включая в индивидуальных домах).

Благодаря указанным высоким объемам и темпам строительства нового жилья, общий жилищный фонд мегаполиса ныне достигает 38 млн. кв. метров, который за период после 1991 года почти удвоился, а к 2005 году – возрос в 1,8 раза. При этом 23% наличного жилищного фонда мегаполиса относится к новому жилью, введенному в эксплуатацию за последние 9 лет (30% с учетом построенных в 1996-2005гг.). В мегаполисе началась масштабная работа по сносу ветхих домов с предоставлением их жильцам квартир в

новых многоэтажках (только в 2014 году 417 семей, живших до этого в ветхих домах, переселились в современные многоквартирные дома). Всего таковыми определены 1047 домов, в которых проживают более 50 тыс. человек.

За последнее десятилетие (2006-2014гг.) в мегаполисе наряду с жильем также ведется интенсивное строительство новых объектов для других направлений социальной сферы, особенно для потребностей народного образования и здравоохранения. Если за

десятилетие – 1996-2005 годы – удалось построить и капитально отремонтировать ранее действовавшие 7 общеобразовательные школы на 6,2 тыс. ученических мест, лишь одну больницу на 206 койко-мест и одну поликлинику (почти все приватизированные до 1996 года детские сады «переквалифицировались» на другие нужды новых их хозяев), то за период с 2006 года в мегаполисе построены новые здания для 20 общеобразовательных и профтехшкол на более 16 тыс. учащихся мест (это составляет почти 9% к числу всех обучающихся ныне в этих школах), построены и расширены 8 больниц на 3 тыс. койко-мест и 11 амбулаторно-поликлинических учреждений; введены, только за счет государственных источников финансирования, 23 новые детские сады на 4,1 тыс. мест. За эти же годы капитально отремонтированы и произведены сейсмоусилительные работы почти всем действующим «со времен Алма-Аты» общеобразовательным школам, многим другим объектам народного образования и здравоохранения.

В мегаполисе уделяется постоянное внимание и направляются большие инвестиции на обеспечение его экологической чистоты и для всемерного сокращения и устранения факторов, влияющих на ухудшение экологии в нем. Эта работа ведется в трех направлениях: совершенствование и развитие городской инфраструктуры, улучшение транспортной системы, благоустройство и озеленение территорий.

Поскольку большая доля загрязнения атмосферы города сегодня происходит от перенасыщенности мегаполиса транспортными (автомобильными - прежде всего) средствами и из-за малоприспособленности к нему десятилетиями сложившейся дорожной инфраструктуры, за последние 5-6 лет ведется целенаправленная и большая работа в этом направлении: на магистральных проспектах и улицах города построены 26 транспортных развязок разных уровней и 31 специальный пешеходный переход, построены около 175 км новые общегородского значения магистральные дороги (с продлением и пробивкой ранее тупиковых улиц, в том числе Восточная объездная дорога с выходом из западных районов города по южной окрестности мегаполиса, в аэропорт и на восточное направление международной трассы), капитально отремонтированы более одной тысячи км городских улиц, по которым, в основном, движется городской автомобильный транспорт. Взят курс на ограничение въезда в мегаполис большей части автотранспорта, прибывающего и проезжающего через него, из других регионов и государств (в этих же целях в ближайшие годы будут построены два автовокзала на западном и восточном въездах в город с большим количеством мест для парковки иногороднего транспорта, а также приступили к строительству Большой Алматинской кольцевой автомобильной дороги (БАКАД) в значительном отдалении от города по северной его окрестности). Также продолжается работа, направленная на развитие в мегаполисе общественного экологически чистого и скоростного транспортного движения (созданы три муниципальных автопарки, 700 комфортабельных автобусов которых работают на природном газе, в них же работают 400 экотакси; закуплены и функционируют большое число электрического транспорта – 270 новых троллейбусов и трамваев), в результате 60% общественного транспорта уже работает на экологически чистых энергиях – природном газе и электричестве (переход к ним остальных автобусов ожидается в ближайшие 1-2 года).

В 2011 году (с 11 декабря) Алматы стал третьим городом в Центральной Азии, где построен и функционирует метрополитен. В данный момент протяженность Алматинской подземки составляет 11,3 км и ее строительство продолжается. Если до ввода в действие в текущем году двух новых станций – «Сайран» и «Москва», по первоначальному его 7 станциям ежедневно перевозились 24 тыс. пассажиров, то с приходом метро в основной «спальный район» города пассажиропоток может увеличиться до 40 тыс. человек в день.

Мегаполис приступает к строительству легкорельсового современного транспорта, который свяжет дальние – западные, восточные и северные – окраины города между собой. Началась широкая пропаганда, стимулирование и развитие использования велосипедов как транспортные средства внутри города (открыты первые автоматизированные станции городской системы велопроката).

Власти и труженики современного Алматы достойно продолжают сложившиеся со времен Верного и Алма-Аты общенародные традиции и стремления по благоустройству, озеленению и превращению своего мегаполиса в цветущий город – сад с большими лесными и парковыми зонами (ныне в расчете на одного его жителя приходится 6,5 квадратных метра зеленых насаждений; работают 5 городских парков культуры и отдыха общей площадью более 200 гектаров). Постоянно поддерживается в надлежащем виде (периодическим санитарным омоложением) 1,3 млн. основных единиц зеленых насаждений и ежегодно дополнительно высаживаются свыше 120 тыс. молодых саженцев деревьев разных пород.

Современный Алматы – отныне, не только важнейший железнодорожный и автомобильный узел, связывающий все регионы Казахстана, Среднюю Азию и Сибирь, начинает активно работать как крупный транспортно-логистический центр мирового значения. Завершение строительства и открывающиеся в связи с этим возможности сквозных железнодорожных сообщений, начиная от тихоокеанского китайского морского порта «Ляньюньган» (там уже работает совместный казахстанско-китайский портовый терминал), через Казахстан, Туркменистан, Иран и Турцию, далее в Европу, а также большие масштабы торгово-транспортных работ и перспективы развития как «Шелкового пути XXI века» только что завершившегося строительства международной автомобильной трассы (автобана), проходящей по территории многих государств, именно и непосредственно через Алматы, превратил последнего в мирового значения Центр перевозки с базами перевала и переадресования грузов и товаров транснациональных компаний многих стран Азии и Европы. Первый регулярный контейнерный поезд Ляньюньган-Алматы уже запущен с 25 февраля 2015 года.

Реальный и возрастающий транзитный потенциал современного Алматы приведет к еще большей динамике бизнес - роста мегаполиса, станет хорошим подспорьем для развития туристической индустрии и своеобразного «экономического туризма».

В современном Алматы происходят очень важные международные общественно-политические и экономические содержания мероприятия. Еще весомее стала его значимость в системе внешнеэкономических связей современного Казахстана с остальным миром.

Уже сейчас хозяйствующие субъекты современного Алматы осуществляют 20,5% общего объема внешнеторгового оборота страны, а в его составе на-

ходятся 46,3% стоимости импорта почти всех видов и подавляющего большинства перечня ввозимых в страну продукции, товаров и услуг.

Хотя доля стоимости собственной экспортной продукции города еще не очень значительная для страны (5,6% в 2013 году), современный Алматы «через себя» пропускает большой объем экспорта страны, оформленных и учтенных в других ее регионах.

Особенно многократно возрос объем внешне-торгового оборота страны через Алматы за период после 2006 года и ныне он превысил 28 млрд. долларов США. Если в 2013 году объем взаимной торговли между Китаяем и Казахстаном достиг 22,5 млрд. долларов, то четверть этой суммы прошла через Алматы, а собственный товарооборот между Алматы и КНР в 2014 году перевалил за 4,5 млрд. долларов США.

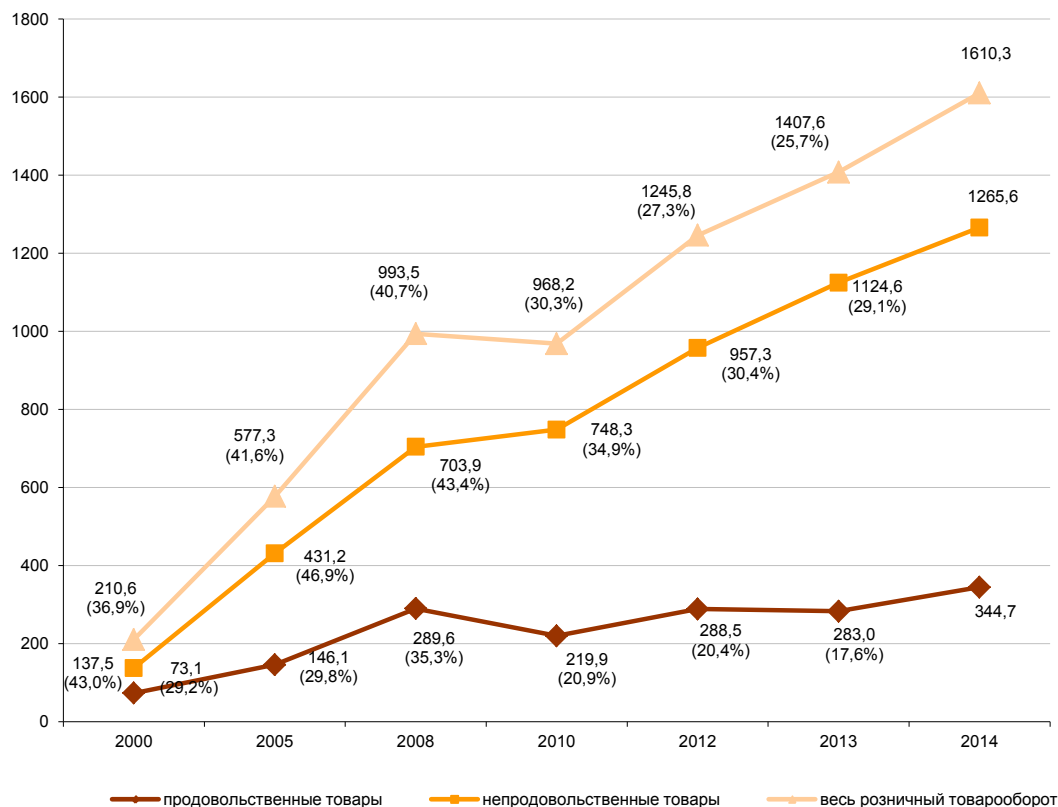
Усиление транзитного потенциала Казахстана (следовательно – в первую очередь и Алматы) в связи с возрастанием торгово-экономических взаимосвязей между Азией и Европой по железнодорожным, автомобильным и воздушным маршрутам (трассам) именно через Алматы – гарантия постоянного и многократного увеличения в будущем объемов оптовой и розничной торговли, а также многих видов услуг, оказываемых, как жителям мегаполиса, так и их пользователям из других регионов нашей страны и многих стран мира.

Сегодня на долю Алматы приходится более 50% ежегодных объемов оптовой и 26% - розничной торговли товарами, продаваемыми в пределах всей страны. Кроме того, необходимо иметь ввиду и такой фактор: за последние годы в расчете на одного жителя совре-

менного Алматы, через его розничную сеть (торгующие предприятия и торговые рынки) и индивидуальных предпринимателей реализуются товаров почти на 950 тыс. тенге (в том числе продовольственных товаров – на 190 тыс., а непродовольственных - на 760 тыс. тенге), что более чем в 2,9 раза превышает среднедушевую стоимость покупки таких же товаров всем населением страны в сети розничной торговли республики; этот же средний показатель по Алматы превышает такую же среднюю величину покупки по Астане на 38%, по сравнению с показателями наиболее промышленно развитых регионов – Актобинской области - на 96%, Восточно-Казахстанской – в 2,5 раза, Карагандинской – в 2,6 раза, а еще ближних соседних регионов – Алматинской и Жамбылской областей – даже в 6,7 раза. Это означает, что многие жители других регионов страны значительную часть потребляемых товаров (особенно непродовольственного назначения) покупают не только в сети оптовой торговли, но и через розничную сеть и частных (индивидуальных) предпринимателей южной столицы.

Все возрастающие объемы торговой деятельности розничной и оптовой сети мегаполиса, т.е. доходы занимающихся торговлей малых, средних и крупных предприятий и организаций, а также индивидуальных предпринимателей, имеют очень важное и решающее значение и для самого мегаполиса, т.к. на их долю приходится 33% валового регионального продукта и не меньшая доля налоговых поступлений в государственный бюджет современного Алматы.

Розничный товарооборот (включая общественное питание)*



*В скобках указан удельный вес объемов по г.Алматы к итогам по Республике Казахстан.



*В числителе – общая сумма оптового товарооборота по г.Алматы; в знаменателе – удельный вес (%) объема по г.Алматы к итогам по Республике Казахстан.

За последние 6 лет (2009-2014гг.) объемы розничной торговли в мегаполисе возросли на 62% и ныне превышают 1,6 трлн. тенге, что составляет почти 26% всего его объема во всей стране. При этом темп роста розничной торговли непродовольственными товарами значительно опережает (за 6 лет составил 80%) рост объемов продаж в мегаполисе продовольственных товаров; более 29% непродовольственных товаров (в большей части – это одежда, обувь, электрические бытовые приборы, текстильные изделия) население мегаполиса и многих регионов страны покупают в розничной сети и на торговых рынках южной столицы. Меняется ориентация покупателей в южной столице и к каналам и местам реализации товаров: если в 2005 году 54,7% покупок в мегаполисе происходило на торговых рынках (барахолках), а остальные 45,3% приходилось на долю торгующих предприятий (в 2009 году, соответственно, 46% и 54%), то ныне (в 2013 году) это соотношение составляет 67,2% и 32,8% - в пользу торговых центров и домов, а также других торгующих предприятий. В настоящий период идет масштабная работа по модернизации городских рынков и близко то время, когда одной из визитных карточек современного Алматы будут не архаичные, беспорядочно расположенные и не совсем благоустроенные базары («барахолки»), а вполне цивилизованные и крупные торгующие предприятия и другие благоустроенные торговые места с высоким уровнем сервиса, с соблюдением современных санитарных норм и требований противопожарной безопасности (вместо бывших 27 «алматинских барахолки» скоро войдут в эксплуатацию 6 современных торговые центры и еще 5 появятся в других местах).

Сегодня (2013 год) жители южной столицы, в расчете в среднем на душу ее постоянного населения, покупают в торговой сети (включая торговые рынки) мегаполиса продовольственных товаров (по стоимости купленных за год) в два раза больше по сравнению со среднереспубликанским уровнем (на 189,8 тыс. тенге против 94,5 тыс.). При этом на долю алматинских покупателей приходится (в общем объеме реализации в целом по стране): мяса и мясных продуктов - 11,6%, овощей и фруктов - 14,1%, сахара – 16,2%, пищевых

масел и жиров – 17,2%, кондитерских изделий - 18,9%, молочных продуктов и яиц – 20,2%, рыбы – 25,3%, алкогольных напитков – 16,7%, табачных изделий – 33,7%.

В мегаполисе (по самым приблизительным подсчетам и с учетом сезонных колебаний) работают свыше одной тысячи ресторанов, кафе – кофейни, асхана (столовые), шашлычные и других названий и видов мест для общественного питания.

Более чем двукратный рост только за последние 4 года (2011-2014гг.) общего объема оптовой торговли в южной столице – явное свидетельство начала большого роста значения и перспективы современного Алматы, как важного транспортного и торгово-логистического хаба (центра услуг) мирового значения; его место и роль для экономики всей страны определяется тем, что, из всего объема (в 2013 году) оптового товарооборота в мегаполисе на сумму более 7 трлн. тенге (49,6% от всего оборота по стране), 6074 млрд. тенге, или 86,5%, приходилось на товары и продукции производственно-технического назначения и непродовольственные товары (это составляло 51,9% всей их оптовой торговли в республике), а остальной объем (946 млрд. тенге, или 13,5%) составил оптовый товарооборот по продовольственным товарам – это 38,4% также от общереспубликанского их оптового товарооборота.

В современном Алматы также оказывается огромное многообразие видов деятельности и коммерческих занятий, т.е. услуг, направленных на удовлетворение значительной части потребностей общества и жителей не только самого мегаполиса, но и для населения всей страны, т.к. их общий объем (по стоимости реализованных услуг) занимает 23,3% (2013 год) в общереспубликанском объеме. В южной столице оказывается большая (по некоторым - основная) доля экономически и общественно значимых видов услуг, потребляемых в стране, в частности: 84,8% услуг в области рекламы и изучения рынка, 81,1% - юридических и бухгалтерских работ, 70,4% - по производству кино-, видеофильмов, телевизионных программ, фонограмм и музыкальных записей, 58,7% - по

созданию программ и телерадиовещанию, 53,8% - по компьютерному программированию и консультированию, 50% - по ремонту компьютеров, других предметов личного потребления и бытовых предметов, 46,1% - по профессиональным, научным и техническим видам услуг, 42,4% - услуг по научным исследованиям и разработкам, 49,6% - по всем видам изданий, 43,3% - по услугам, связанным с недвижимым имуществом.

В Алматы функционируют 110 единиц мест размещения заезжих (включая гостиницы) с 5,3 тыс. номеров и единовременной вместимостью 10,2 тыс. койко-мест (11,1% общего числа подобных койко-мест в стране), которыми за последние годы обслуживаются почти 600 тыс. посетителей ежегодно, что составляет 17,7% их общего числа в стране. В числе гостиниц современного Алматы 8 пятизвездочных и 12 – четырехзвездочных.

В Алматы оказывается большая часть услуг связи и информационных технологий в стране: на его долю приходится 57,4% стоимости оказанных услуг связи, 59,9% - услуг почтовой и курьерской деятельности; помимо подключенных к сети Интернет 75% настольных ноутбуков (по стране в среднем 70%), алматинцами для этих целей используются 47% наличных портативных и планшетных компьютеров (по стране 29%); 26% доступа к Интернету алматинцы осуществляют через мобильную и 23% - через беспроводную высокоскоростные связи (в стране 21% и 14,5%), а 5,6% доступа происходит по спутниковой связи (в стране 2,1%). В общей численности работников различных отраслей экономики и социальной сферы в стране, использующих в своей работе компьютеры, 37,4% - это алматинцы, а использующих Интернет - 39%. В Алматы находятся и работают 48,9% ИТ – специалистов высшего уровня квалификации, имеющих в стране, в их числе доля специалистов по системной аналитике составляет 54,8%, разработчиков программного обеспечения - 63,4%.

Велика роль и значение современного Алматы в организации и развитии финансовой сферы в стране, также значительна его доля в оказываемых экономике и населению страны финансовых услуг.

Поскольку современный Алматы является сложившимся финансовым центром Казахстана, соответственно, основная масса финансово-денежных потоков страны проходит через него: здесь происходит 80% всех финансовых и банковских операций в стране; здесь выдаются две трети общих сумм ежегодных кредитов банков второго уровня в стране (из них 37% получают жители мегаполиса); здесь сосредоточилось более 41% объемов депозитов населения страны в банковской сфере; здесь обеспечивается сбор 30% ежегодных поступлений в государственный бюджет страны от плательщиков налогов и других обязательных платежей в бюджет.

В мегаполисе за год собирается почти 1,5 трлн. тенге налогов и других обязательных платежей в бюджет, что позволяет формировать (после передачи положенной большей части в республиканский бюджет) довольно мощный, самодостаточный городской бюджет. При этом 68,6% всех налогов (в 2014 году) были собраны от малого и среднего бизнеса, что означает о достижении и Алматы этого среднеевропейского показателя благополучия городов. Большая часть городского бюджета направляется на улучшение состояния и развитие социальной сферы мегаполиса (в 2014 году только на развитие сфер народного образова-

ния и здравоохранения было направлено свыше 132 млрд. тенге, что составило 40% всей расходной части местного бюджета).

Современный Алматы также готовится стать финансовым центром восстановленных (в железнодорожном и автотранспортном вариантах) ветвей «Великого Шелкового пути XXI века», а также региональным хабом (центром услуг) исламского финансирования.

Современный Алматы не только сохранил, наоборот из года в год укрепляет свой прежний статус научно - образовательного и культурно- просветительского центра Казахстана.

Многочисленные научно-исследовательские предприятия и учреждения в мегаполисе (122 из 341 в стране на начало 2014 года) ведут исследования и научно-технические работы, где заняты 9654 человека (40,7% от общей их численности в стране), которые непосредственно выполняют научные исследования и разработки. Свыше 30 специализированные научно-исследовательские и другие учреждения Академии наук Казахстана, министерств сельского хозяйства, здравоохранения и некоторых других ведомств республики ведут исследования практически во всех фундаментальных и прикладных областях современной науки и выполняют другие научно-технические работы. Общие объемы выполненных алматинскими организациями научно-исследовательских и научно-технических работ за период после 2005 года (2006-2013гг.) более чем удвоились и ныне превышают 28 млрд. тенге, что составляет свыше 35% всех их объемов в стране, а по фундаментальным направлениям научных исследований – 52%, по прикладным – 41%.

В организациях и учреждениях мегаполиса, где ведутся научные исследования и выполняются научно-технические работы, занято подавляющее большинство ученых страны: 772 доктора (71,2% от общей их численности в республике) и 1902 (52,4%) кандидата наук; кроме них еще 119 докторов и 244 кандидата наук, которые работают в кафедрах ВУЗов в мегаполисе, также занимаются научными исследованиями и разработками. Также большая часть будущих молодых научных кадров обучаются и подготавливаются в алматинских высших учебных заведениях (только за период 2009-2013гг. в южной столице подготовлены 19,9 тыс. магистрантов и 690 докторантов (соответственно 46,4% и 57,2% выпущенных в стране); в настоящее время в южной столице проходят обучение более 14 тыс. магистрантов (43,5% обучающихся в стране) и свыше 1,2 тыс. (62,4%) – докторантов.

В мегаполисе за последнее десятилетие возросла инновационная активность среди его предприятий, которые осуществляют комплекс научно-технических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, направленных на трансформирование научных и передовых идей на получение новых или усовершенствованных продуктов (продукций) с одновременным внедрением их на рынок. Общее число таких предприятий в Алматы ныне превысило 315 (17,7% от их числа в стране), а объем ежегодно производимых ими инновационных продукций превышает 12,5 млрд. тенге (рост на 62% по сравнению с 2009 года).

Современный Алматы сохранил и развивает свое былое значение – «образовательного Мекке» для молодежи страны. В его широко развитой и на современном уровне работающей сети высших, средних специальных, общеобразовательных и профессионально-технических учебных заведениях ныне обу-

чаются (дневной формой) 365 тыс. детей школьных возрастов, подростков и студенческой молодежи, т.е. почти каждый четвертый постоянный житель мегаполиса. Совокупная доля охвата образованием населения Алматы в возрасте от 6 до 24 лет в 2013 году достиг 98,7% против 73% - в среднем по стране (85,4% - в г.Астане).

Об относительно высоком уровне и качестве обучения учащихся в общеобразовательных школах южной столицы свидетельствуют такие факты: четвертый год подряд (2012-2015гг.) выпускники ее школ занимали первое место в республике по результатам Единого национального тестирования (ЕНТ); сводные команды школ города десятый год подряд (2006-2015гг.) становятся победителями ежегодных республиканских олимпиад по общеобразовательным предметам (по 15 предметам олимпиады 2015 года из 82 участников из Алматы призовые места заняли 59 учащихся (72%), в том числе первое место завоевали 18, второе – 24 и третье 22 алматинца); 280 учеников мегаполиса в 2014 году заняли призовые места на аналогичных соревнованиях на международном уровне.

Современный Алматы также (и вполне заслуженно) называют культурной столицей Казахстана; в прошлом году был признан и объявлен культурным центром стран Содружества Независимых Государств (СНГ), а на 2015 год – столицей Исламской культуры. Для этого в мегаполисе имеется вполне достаточная и современная материально-техническая база (официально зарегистрированы как самостоятельные и постоянные организации и учреждения культуры): 31 республиканских и общегородских значимых библиотеки, 10 клубные учреждения, 26 - кинотеатров (в них более 50 кинозалов), 18 концертные организации, 13 театров, 15 музеев, 5 художественных галерей и 1 выставочный зал, 1 цирк и 1 зоопарк, 6 парков отдыха и аттракционов; с учетом, находящихся при предприятиях, организациях и учебных заведениях, в городе насчитывается 18 театров, 33 музея, 15 художественных галерей, 22 концертные организации и другие; всего 230 различных учреждений и объектов культуры; также работают 30 национальные культурные объединения.

В библиотеках мегаполиса насчитывается 37,4 млн. единиц библиотечного фонда, что означает почти по 23 экземпляра книг и журналов в среднем на каждого жителя города, а число их читателей составляет 340 тыс. человек, что на 59% превышает их же число в 2005 году. Почти все зрелищно-просветительские учреждения культуры южной столицы не только сохранили свои ранее достигнутые уровни востребованности со стороны жителей города и его гостей, но из года в год увеличивают число своих поклонников и посетителей.

Современный Алматы - признанная спортивная столица Казахстана – ныне осуществляет смелые заявки и шаги к становлению одним из центров мирового спорта и туризма. Современный Алматы - это мегаполис, имеющий выгодное геополитическое положение, сложившуюся и развивающуюся транспортную доступность, наличие многих спортивных сооружений мирового уровня, уникальные климатические условия и богатые природные и туристские ресурсы, которые создают реальные и большие возможности для дальнейшего и еще более активного развития именно в нем и в его ближайших окрестностях индустрии спорта и туризма на международном уровне. Благодаря ука-

занным факторам, современный Алматы уже признан международным центром зимних видов спорта.

Грандиозным прорывом в развитии горнолыжного спорта (заодно и туризма, связанного с ним) будет намеченное на 2015-2017 годы строительство суперсовременного горнолыжного курорта «Кокжайлау», который расположится на высоте более 3000 метров над уровнем моря, в самом живописном урочище Залийского Алатау (на юго-западе мегаполиса), на общей площади более 1 тыс. гектаров, из которых 150 га займут 77 профилированные горнолыжные трассы общей протяженностью 65 км, с огромным набором всей необходимой для спорта и туризма инфраструктурой; на его территории будут функционировать 16 канатно-кресельных дорог общей протяженностью 22 км и с пропускной способностью до 35 тыс. человек в сутки. Одним словом, это будет одним из самых высокогорных и лучших спортивных и туристских объектов в мире, отвечающих всем международным стандартам качества.

Общая наличная спортивная инфраструктура современного Алматы состоит из 1077 объектов различного назначения, из числа которых 14 объектов официально признаны соответствующими международным стандартам.

Все складывается к тому и на государственном уровне принимаются необходимые меры для того, чтобы современный Алматы стал в скором времени еще одной экономической «столицей» Казахстана - туристической. По богатству и разнообразию рекреационных ресурсов (места и возможности для отдыха и развлечения) Алма-Ата (Алматы) и ее окрестности занимали одно из первых мест еще во времена СССР. Современный Алматы привлекает к себе еще большее внимание, как внутри страны, так-теперь уже – в мировом масштабе, своей активной и привлекательной для мировой общественности политической, финансовой, торгово-деловой, научно-образовательной, культурно-развлекательной и спортивно-туристической жизнью.

В южной столице ныне работают около 900 туристских фирм (почти половина их общего числа в стране), которыми за последний период ежегодно реализуются до 40% туристских путевок и такая же доля туристов по стране обслуживается через турфирмы Алматы. При этом на него же приходится до 60% дней пребывания туристов в стране и внутри нее, а доля общего объема оказанных в Алматы туристских услуг (по стоимости) составляет 80% от всего их объема в стране, что является свидетельством того, что, большая часть выездного туризма (за пределы страны) и значительная часть въездного приходится на южную столицу страны. Тем не менее, нынешний объем туристских услуг, оказываемых в современном Алматы, находится в пределах лишь 15 млрд. тенге и составляет чуть более 4,2% доходной части городского бюджета, что не является пределом имеющихся реальных его возможностей (особенно по увеличению внутреннего туризма), тем более складывающейся перспективы в ближайшем будущем. Понимая это, власти и предпринимательские структуры мегаполиса приступили к поднятию активности в деятельности наличных и действующих туристских ресурсов в городе и в ближайшей его окрестности, а со стороны государства принимаются кардинальные меры к развитию туристской деятельности в стране в целом, в том числе и в первую очередь, в южной столице (напри-

мер, для реализации в 2015-2017 годы грандиозного проекта по строительству и вводу в эксплуатацию будущего горнолыжного курорта «Кокжайлау» государство намерено внести 450 млн. долларов бюджетных средств, а остальная часть – 900 млн. долларов – инвестируется частными инвесторами).

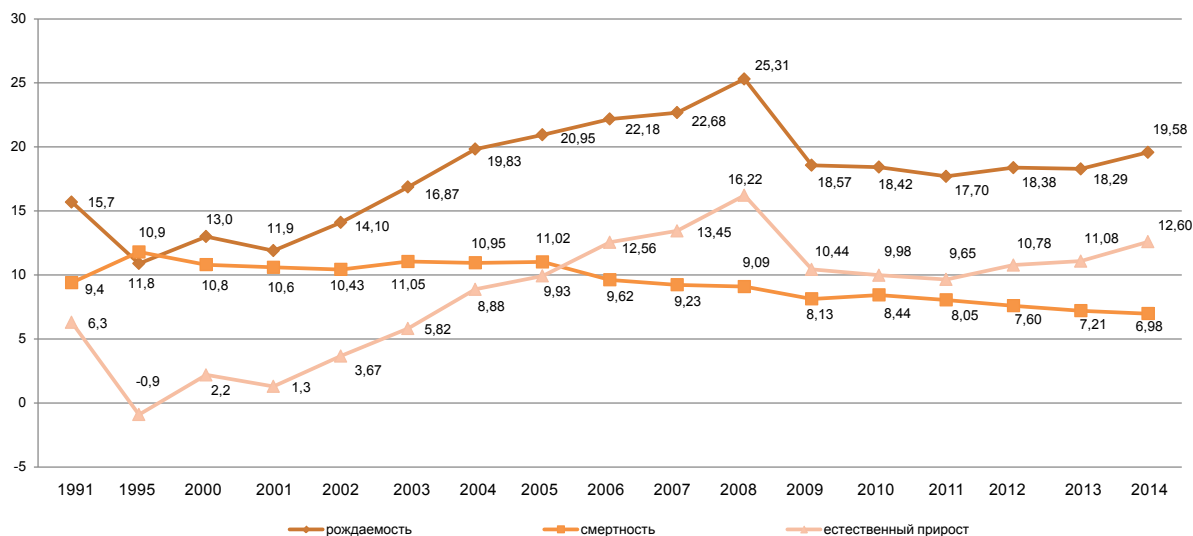
Реальными и большими возможностями для привлечения в мегаполис дополнительного и большего числа туристов (как зарубежных, так и внутренних) современный Алматы накапливает и наращивает серьезные турресурсы в области спорта и зимних видов отдыха, лечебно-оздоровительного, делового, торгового, историко-познавательного, культурно-развлекательного и других видов туризма. Вот что говорит известный норвежский полярник-путешественник Инге Солхейм (неоднократно посетивший оба полюса Земли, исколесивший почти весь земной шар), который в 2014 году сопровождал британского принца Гарри, во время пребывания последнего на алматинском горнолыжном курорте «Шымбулак», а недавно (2015 год) четвертый раз побывавший в Алматы: «... город имеет все ресурсы и возможности для того, чтобы стать новой туристической Меккой для любителей активного отдыха со всего мира... Главная фишка вашего региона в том, что, приезжая сюда, турист за один день может побывать сразу в нескольких природных зонах: в песчаных дюнах, степях и на ледниках. Такое компактное разнообразие, наверное, наблюдается толь-

ко здесь. Как только вы будете активнее рассказывать миру о том, что здесь есть, к вам придет столько туристов, сколько вы готовы принять. Здесь замечательная природа, богатый культурный потенциал, прекрасные спортивные объекты и продуманная инфраструктура. При этом природные красоты находятся в непосредственной близости от города – обо всем этом я с удовольствием рассказываю всем, кого знаю. Оценить ваши преимущества по достоинству должны и тысячи других любителей путешествий...» (Газета «Вечерний Алматы» от 2 апреля 2015 года).

Успешное социально-экономическое развитие современного Алматы за последние десятилетия – это результат, прежде всего, его относительно бурного демографического возрождения и развития. В настоящее время численность населения мегаполиса, в результате присоединения к нему значительной территории из пригородных районов Алматинской области с численностью населения более 100 тыс. человек, превысила 1650 тыс. человек и составляет 9,5% от общей численности жителей страны.

За период после 2001 года резко пошел в рост уровень рождаемости в городе, который с 11,9‰ (промилле) в 2001 году поднялся до 25,31‰ - в 2008 году; затем вновь наступил период падения этого важного демографического показателя (до 17,7‰ - в 2011 году), а в последние три года наблюдается «слабая» тенденция к его росту (до 19,6‰ - в 2014 году).

Динамика естественного движения населения г.Алматы
(общие коэффициенты рождаемости, смертности и естественного прироста населения)
на 1000 человек (промиле)



Дошедшего до 11,8‰ в 1995 году уровня смертности населения (коэффициент числа умерших в расчете на 1000 жителей города), который оставался почти на том уровне вплоть до 2005 года, удалось постепенно снизить до 7‰ в 2014 году, что позволило существенно поднять, резко упавший в 2009 году, уровень естественного прироста (показатель разности между уровнем рождаемости и смертности) населения и довести его до 12,6‰ - в 2014 году, т.е. до уровня 2006 года. В результате указанных колебаний уровней естественного прироста к общей численности населения города (в основном, из-за падения уровня рождаемости в 1992-2001 гг. и в 2009-2013 гг.) фактический прирост нынешней общей численности жителей современного

Алматы за счет естественных демографических процессов (разницы между родившимися и умершими) составил только 192 тыс. человек, или 46,6% прироста к численности на конец 2014 года (412 тыс. человек), без учета населения присоединенных в том году новых территорий. Остальные 220 тыс. человек (53,4%) – это положительное миграционное сальдо за период 1992-2014гг., т.е. разница между численностями переселившихся в южную столицу на постоянное жительство (их было более 745 тыс. человек) и выехавших из нее также на постоянное жительство в другие страны и регионы республики (их численность составила 525 тыс. человек). Социально-демографическое положение (своеобразный «портрет») проживающего ныне

постоянно в южной столице республики населения характеризуется приведенными ниже статистическими показателями:

- удельный вес мужчин в мегаполисе составляет 45,57%, женщин – 54,43%; это означает, что общая численность мужчин в городе чуть менее 752 тыс., женщин – превышает 898 тысяч; на 1000 мужчин приходится 1194 женщины;

- средний возраст населения современного Алматы равен 33,4 годам (по стране 31,6), мужского населения мегаполиса – 31,4 года (в стране – 30), женского – 35 лет (в стране – 33,1);

- ожидаемая продолжительность жизни населения при рождении (средний статистический показатель, характеризующий ожидаемую продолжительность будущей жизни ребенка, родившегося в прошлом году, при условии сохранении на протяжении его будущей жизни уровня смертности и других жизненно важных компонентов, сложившихся в том же году) в современном Алматы перешагнула за 74,5 лет (в стране в целом 71 год), для мужчин – 69 лет (66,2 года), для женщин – 78,5 (75,6);

- в мегаполисе за последние 3 года (2012-2014гг.) в среднем рождались (у алматинцев) по 28 тысяч детей (в 2014 году – 29,9 тыс.), что в расчете на 1000 человек среднегодовой численности его жителей приходится по 18,8 (в 2014 году – по 19,6) ребенка при среднереспубликанском показателе (коэффициент рождаемости) за последние 3 года – 22,8‰ (промилле);

- средний уровень смертности (число умерших в расчете на 1000 человек среднегодовой численности жителей мегаполиса) за последние 3 года (2012-2014гг.) составил 7,29‰ (10,9 тыс. человек в год) при среднереспубликанском его показателе 8,30‰ (промилле). При этом средний коэффициент смертности за последние годы в Алматы составил: у мужского населения - 8,82‰, а у женского – 6,98‰ при среднереспубликанских уровнях, соответственно, - 9,77‰ и 7,40‰; за последние годы в мегаполисе значительно снизился уровень младенческой смертности (численность умерших детей в период до исполнения 1 года со дня рождения к общему числу родившихся в год их смерти) – с 17,13‰ до 10,55‰ за 2010-2013гг., а также уменьшился уровень детской смертности (детей в возрасте от 1 года до 5 лет) – с 18,85‰ в 2010 году до 11,95‰ (указанные показатели в среднем по стране в 2013 году составляли 11,30‰ и 14,04‰ соответственно);

- уровень естественного прироста жителей мегаполиса за последние годы, в результате значительного роста рождаемости и существенного снижения уровня смертности его населения, за 5 лет (2010-2014гг.) увеличился на одну четверть – с 9,98‰ в 2010 году до 12,60‰ - в 2014 году;

- в мегаполисе ежегодно регистрируются 15-17 тыс. брачных пар, что составляет более 11,5‰ (в расчете на 1000 жителей города) и до 5,7 тысячи разводов (3,8‰) при среднереспубликанских показателях 10‰ и 3‰. При этом средний возраст женихов, вступающих в первый брачный союз, долгие годы сохраняется на уровне 27,6 лет, невест – 25,7 лет; средний возраст мужчин, расторгающих свой первый брак, доходит до 36,1 лет, женщин - 33,8;

- в среднем в году за последние 5 лет (2010-2014гг.) по внешним и внутренним миграционным процессам, происходившим в стране, в Алматы на постоянное жительство переселялись до 59 тыс. человек и уезжали из него в другие страны и регионы республики - до 44 тыс. человек, в результате миграционный

прирост (положительное сальдо) общей численности жителей мегаполиса за указанные 5 лет составил 76 тыс. человек (48,7% к общему приросту численности населения, без учета жителей присоединенных в 2014 году территорий). При этом миграционный приток в мегаполис, а также отток из него по внешней миграции (т.е. прибытие и выбытие за пределы страны) за указанные годы сложились одинаковыми – по 12,5 тыс. человек; по внутренней миграции в южную столицу из других регионов страны переселились 283 тыс. человек и выбыли из нее – 207 тыс. человек;

- современный Алматы – город с населением сплошной грамотности и высокого уровня образованности. Еще 6 лет тому назад, при всеобщей переписи населения 2009 года, было установлено, что в расчете на каждые 1000 жителей мегаполиса в возрасте 15 лет и старше приходятся 378 человек с высшим, 70 - с незаконченным высшим, 228 – со средним специальным, 220 - с законченным средним общим, 79 – с основным общим (неполным средним), 24 – с начальным образованием и лишь один человек оставался без начального образования (тяжело больные и другие жизненно объективные причины). Исходя из этих данных получается, что среди населения современного Алматы (на начало 2014 года, т.е. без учета жителей присоединенных позже территорий) в возрасте 18 лет и старше (1 млн. 160 тыс.), 38% обладают высшим и 45% - средним образованием (в числе последних 23% имеют среднее специальное образование);

- современный Алматы является многонациональным мегаполисом, национальная структура населения которого формировалась и накапливалась на протяжении многих десятилетий XX века из представителей множества народов и народностей. Ныне здесь проживают представители 20 народов, численность каждого из которых превышает одну тысячу человек, а их общая численность составляет 1640 тыс., или 99,4% от всей численности жителей мегаполиса; среди них численность казахского населения превышает 925 тыс. (56%), русских – 495 тыс. (30%), далее: уйгуры – около 86 тыс. (5,2%), корейцы - 31 тыс. (1,9%), татары – 25 тыс. (1,5%), украинцы – 12 тыс. (0,7%), азербайджанцы – 10 тыс. (0,6%), узбеки - 9,5 тыс. (0,6%), дунгане – 8 тыс. (0,5%), немцы – 7 тыс. (0,4%), турки – 7 тыс. (0,4%); численность каждого из остальных народов – кыргызы, таджики, чеченцы, курды, белорусы, евреи, ингуши, армяне – составляет от пяти и ниже – до одной тысячи человек. Численность представителей каждого из последующих 6 народов, проживающих также в Алматы, находится в пределах от 500 до 1000 человек (башкиры, греки, китайцы, мордва, поляки); еще 22 вида этносов представлены от 100 до 500 человек;

- уровень демографической нагрузки на трудоспособную часть населения современного Алматы (численность жителей моложе и старше трудоспособных возрастов, приходящаяся на каждые 1000 человек трудоспособных возрастов) находится значительно ниже, чем в среднем по стране и в том числе по ее городам, – 484 человека против 604 и 564 соответственно. Это результат намного малого удельного веса в Алматы численности детей и подростков (0-15 лет), находящихся на иждивении родителей (около 20% против 26% в стране), а также существенно высокого уровня занятости жителей мегаполиса (здесь удельный вес наемных работников в экономике города превышает 87% против 65% в целом по стране). Средний уровень среднемесячной номинальной заработной платы од-

ного работника в Алматы на одну треть также опережает ее величину в среднем по республике;

- в среднем один житель южной столицы ежемесячно расходует в 2,6 раза больше денежных средств на свои потребительские нужды по сравнению со складывающейся в среднем по стране величиной потребительского минимума; алматинцы в год (в среднем на душу населения) потребляют 82 кг мяса и мясопродуктов (по стране 69 кг), 264 кг молока и молокопродуктов (228), 199 штук яиц (160), 102 кг овощей (90). По числу зарегистрированных в настоящее время в Алматы легковых автомобилей в частной собственности граждан, в среднем на каждые 100 семей (домохозяйств) в мегаполисе приходится по 95 легковых машин;

- средняя обеспеченность населения южной столицы жильем (в расчете на одного постоянного жителя) достигла 28 кв. метров общей площади (в целом по городам страны менее 24 кв. метров) и в ближайшие 2-3 года превысит 30 кв. метров, которые приняты в стандартах и рекомендациях ООН. При этом 68% домохозяйств (семей), где состоят 61% населения города, живущего в условиях домохозяйств (семей), ныне проживают в отдельных квартирах многоквартирных домов, где имеются, в основном, все виды городского благоустройства, еще 27% домохозяйств (семей), где состоят 32% населения, проживают в индивидуальных домах (там тоже имеются почти все виды благоустройства).

Современный Алматы за последние годы часто стал привлекать к себе внимание мировой общественности своей активной и международных масштабов и значимой политической, финансовой, научно-образовательной, культурной, спортивной, туристской жизнью, а также другими реальными событиями и мероприятиями, происходящими и проводимыми в нем. Быстро растет число фактов международного признания и роста авторитета Алматы среди крупных городов мира. Только в прошлом году было объявлено, что по результатам исследований известного британского издания для туристов, Алматы вошел в топ -10 городов мира, которые стоит посетить (газета «Вечерний Алматы» 25 ноября 2014 года). В том же 2014 году Алматы впервые вошел в Международный рейтинг «Всемирности городов» по группе регионального глобального центра, связывающего региональную экономику с глобальной, согласно методологии которой «глобальность городов оценивается по четырем параметрам: индексы политического влияния и финансового значения, развитие туризма и уровень консалтинговых услуг. У Алматы сложились положительные данные по всем показателям» - указано в сообщении Виктора Андреева «На шаг вперед» в газете «Вечерний Алматы» от 14 февраля 2015 года. Здесь же автор отмечает, что «В этом рейтинге Санкт-Петербург находится ниже нас, а вот Ташкент туда до сих пор не включен»...

Алматы сегодня не только реальный – фактический и основной финансовый центр всего Казахстана, но уже объявлен (главами ряда государств), что в скором времени здесь будет финансовый центр государств Евразийского экономического союза (ЕАЭС) и явится ведущим торгово-финансовым узлом вновь сложившихся железнодорожных и автомобильных магистралей «Шелкового пути - XXI века»; в нем формируется региональный хаб (центр услуг) исламского финансирования. В ближайшей перспективе Алматы превратится в один из крупных финансовых центров

глобального (мирового) значения и масштаба, а сегодня он уже значится в «золотой середине» перечня таких центров. Так, согласно объявленного GFCI (The Global Financial Centres Index) рейтинга, являющегося специализированной методологией рейтинговой оценки международных финансовых центров, Алматы, в первой половине 2014 года, занял 43-е место среди указанных в ней 83 центров, опередив, при этом, такие давно сложившиеся и крупные международные финансовые центры, как Рим, Брюссель, Осло, Копенгаген, Прага, Варшава, Санкт - Петербург, Мадрид, Хельсинки, Будапешт и даже Москву (см. газету «Вечерний Алматы» от 25 сентября 2014г.).

В Алматы ежегодно (в отдельные годы - неоднократно) проходят мировые и континентальные спортивные игры и соревнования; здесь в 2011 году с успехом прошли VII- зимние Азиатские спортивные игры, ныне мегаполис готовится к проведению (в феврале 2017 года) Всемирной зимней Универсиады - 2017 и в ожидании окончательного решения вопроса (как один из двух главных претендентов) о месте проведения XXIV-х зимних Олимпийских игр - 2022.

Учитывая славную историю, современное положение и возможности в будущем Алматы в культурно-образовательной области, современный Алматы с 2013 года объявлен культурной столицей стран Содружества Независимых Государств (СНГ), а на 2015 год официально провозглашен столицей Исламской культуры.

Указанные и другие внутрисударственные и международные заслуги (авторитеты тоже), достигнутые и ожидаемые успехи в политической, экономической и социально-культурной областях, которыми сегодня располагает современный Алматы, создавались, накапливались и достигнуты умом и трудом предыдущих многих поколений народа всей страны и всесторонне развиваются повседневным трудом жителей и органов управления современного мегаполиса, прежде всего и благодаря социально-экономическому развитию самого города, а также постоянному вниманию и заботе со стороны Президента и всех органов государственного управления страны. В ответ на указанные высокие оценки со стороны мирового сообщества и повседневные заботы в стране о развитии города в соответствии со своим особым статусом, современный Алматы добивается быть на высоте своей главной миссии – обеспечить дальнейшее развитие делового центра страны, оставаясь при этом ее самодостаточным и процветающим мегаполисом.

Таким образом, современный Алматы – южная столица Республики Казахстан, солнечный, уютный, утопающий в зелени город у подножья Заилийского Алатау, с широкими улицами и красивыми (классическими и современными) зданиями и т.д., имеет все атрибуты современного мегаполиса XXI века; ныне он успешно и ускоренно развивается, чтобы стать еще крупным и благополучным мегаполисом в Центральной Азии. Вот что сказал Президент Республики Казахстан Н.А.Назарбаев, выступая на мероприятии «Алматы көктемi» 19 апреля т.г. «... Это город вечной весны, жемчужина Центральной Азии. Тот, кто когда-либо жил в Алматы или посещал его, никогда не забудет прекрасные горы, отличный климат. Этот мегаполис является «золотой колыбелью» Независимости Казахстана, местом, где началась новая история нашей Республики...» (Газета «Казахстанская правда» от 21 апреля 2015 г.)

Литература:

1. Статистические ежегодники Государственного Комитета Казахской ССР и Республики Казахстан по статистике и анализу, изданные в 1988-1994 годах
2. Статистические ежегодники Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан, изданные в 1995-2014 годах
3. Статистические ежегодники Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан «Регионы Казахстана», изданные в 1999-2014 годах
4. Отраслевые статистические сборники Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан (демографические, по промышленности, строительству, торговле, по уровню жизни населения, по жилищным условиям, по туризму, по охране окружающей среды и др.), изданные в 2000-2013 годах
5. «Статистический ежегодник города Алматы» Департамента статистики г.Алматы, изданные в 2000-2014 годах
6. Т.Ж. Жумасултанов «Народ Казахстана: современное состояние демографического и социального развития» 2012 год

Резюме:

Бүгінгі Алматы, бүкіл қазіргі Қазақстан үшін ерекше орны мен маңызды рөлі бар және жыл өткен сайын жаһандық қауымдастық үшін, оның ішінде, әсіресе, Орталық Азия мемлекеттері арасында, маңызы мен атағы артып келе жатқан, саяси, экономикалық және әлеуметтік-тұрмыстық атрибуттары (белгілері, сипаттары) қалыптасқан, өз-өзіне жеткілікті және ірі мегаполис болып табылады.

Мегаполистің қазіргі әлеуметтік – экономикалық жағдайы мен оның дамуының жақын болашақтағы маңызды бағыттары осы мақалада, еліміздің статистикалық орындарының көптеген жылнамалары мен жинақтарында берілген ресми статистикалық көрсеткіштері мен мәліметтері арқылы, сипатталды.

Негізгі сөздер: мегаполис: индустриальдық, көлік-логистикалық және сауда-туристік дамуы; демографиялық және әлеуметтік-мәдени дамуы; ел экономикасындағы орыны мен маңызы.

Алматы сегодня имеет все политические, экономические и социально-бытовые атрибуты (признаки, свойства) сложившегося, самодостаточного и крупного мегаполиса, с особым местом и важной ролью для всего современного Казахстана и с каждым годом приобретающего свое значение для мирового сообщества, в том числе, и в особенности, среди стран Центральной Азии.

Современное социально-экономическое положение мегаполиса и важные направления его развития в ближайшей перспективе отражены в данной статье на основе официальных статистических показателей и даннх, содержащихся в многочисленных ежегодниках и сборниках, выпускаемых статистическими органами страны.

Ключевые слова: мегаполис: индустриальное, транспортно-логистическое и торгово-туристическое развитие; демографическое и социально-культурное развитие; место и значение в экономике страны.

Almaty today has all the political, economic, social and household attributes (attributes properties) are composed, self-sufficient and a big metropolis, with a special and important role for all modern Kazakhstan and every year gets its importance for the world community, including, in particular among countries of the Central Asia.

The current social- economic situation of the metropolis and important areas its development in the near perspective reflected in this article are based on official statistics in numerous anthologies and yearbooks produced by statistical agencies of the country.

Keywords: the key to: megalopolis: industrial, transport and logistics, trade and travel development, demographic and socio-cultural development place and importance in the national economy.

Сведения об авторах:

Жумасултанов Т.Ж. - профессор Центрально-Азиатского Университета (г.Алматы)

Особенности управления человеческим капиталом в сельском хозяйстве Акмолинской области

К. Алёнова, Ж. Булхаирова
Казахский Агротехнический Университет им.С.Сейфуллина

Успешно функционирующие организации развивают современный менеджмент на базе приоритетного потенциала – управление человеческого капитала. Обусловлено это тем, что управление человеческим капиталом в форме применения человеческих ресурсов направлено на решение стратегических задач как при управлении кадрами. В современной экономике человек становится не только целью, но и ресурсом социально-экономического развития, который способен занять передовое место среди других различных факторов развития. Человеческий капитал как объект инвестиций становится более важным, чем основной капитал и технологии, что подчеркивает ценность человека как экономического капитала. Человеческий капитал является основой, базой формирующегося в современном мире, включая Казахстан, инновационной экономики и общества знания. Данное понимание его роли крепнет во всем мире и происходит поэтапный разворот политики в сторону всемирного укрепления и наращивания человеческого потенциала. Таким образом, человеческий капитал становится стержнем, основной осью, вокруг которого находится большинство других факторов делового преобразования [12]. Вследствие этого, формирование научно обоснованной системы воспроизводства и использования человеческого капитала в сельском хозяйстве приводит к необходимости формирования новых теоретических, методологических и практических подходов с учетом сложившейся многоукладности аграрной экономики в условиях развития мировых тенденций.

В казахстанском научном пространстве теория человеческого капитала начала проявляться в трудах ученых в начале XXI века. Это связано с принятием долгосрочных стратегий развития страны. Так, академик Я.А. Аубакиров придавал большое значение развитию производительных способностей человека [2]; С.К. Джумамбаев рассматривал проблемы управления человеческим фактором и его роль в обеспечении эффективности организации [5]. Особое внимание уделяет проблемам человеческого капитала А.Г. Мухамеджанова, которая доказывает значимость и приоритетность человеческого капитала для экономического развития Казахстана. По словам А.Г. Мухамеджановой, человеческий капитал – это главное достояние нации. Потенциал национального человеческого капитала является важнейшим элементом инновационного процесса, ключевым фактором эффективности и конкурентоспособности национальной экономики, достижения высокого качества техники и технологий, переходу к гуманизированному типу экономического роста [9]. В свою очередь, И.В. Онушева считает, что знания, а не капитал и не средства производства становятся

основным экономическим ресурсом, определяющим, в конечном счете, конкурентоспособность национальной экономики Республики Казахстан [11].

В таблице 1 авторами настоящей публикации обобщены определения человеческого капитала, которые были даны различными зарубежными и отечественными исследователями.

Что касается человеческого капитала в сельском хозяйстве Казахстана, то аграрная сфера отличается выраженной спецификой, связанной с особенностями сельскохозяйственного производства, развития сельских территорий и казахстанского сельского образа жизни в целом, что накладывает определенные особенности в их приложении к использованию человеческого капитала.

Сельское хозяйство отличается высокой степенью зависимости от природных условий, что значительно усиливает рисковый характер деятельности, увеличивая вероятность потерь активов, прибыли, доходов и т.д. А это, в свою очередь, требует формирования особых производственных навыков в отношении использования природных ресурсов. В системе повышенных рисков аграрного производства выделяются не только природно-климатические, но и риски рыночной сферы, являющиеся следствием монополистического давления на сельское хозяйство производителей средства производства, с одной стороны, и занимающихся переработкой и реализацией продуктов питания с другой. Совокупность рассмотренных видов рисков обуславливает необходимость формирования адекватных интегрированных производственных навыков, как важнейшего элемента человеческого капитала. Для аграрного производства характерно более сложные условия по сравнению с другими сферами деятельности и с точки зрения соединения ресурсов. Прежде всего, сельское хозяйство предполагает необходимость использования еще одного производственного ресурса (кроме основных средств, труда и предпринимательских способностей) – земли, как средства и предмета труда. Пространственная ограниченность, постоянство местонахождения, а также до сих пор не сформировавшийся в Казахстане рынок сельскохозяйственных земель ограничивают свободный перелив капитала в данной сфере. Это усложняет условия ведения хозяйства, снижает мобильность трудовых ресурсов и локализует формирование человеческого капитала в рамках определенной сельской территории, как личностных его компонентов, так и профессиональных навыков, без которых вся система факторных условий воспроизводства в сельском хозяйстве не может функционировать.

Результаты исследования теорий структуры человеческого капитала

№	Автор теории	Сущность авторского подхода к теории человеческого капитала
1	Т.В. Шульц	Человеческий капитал - это приобретенные человеком ценные качества, которые могут быть усилены соответствующими вложениями
2	Г. Беккера	Человеческий капитал формируется за счет инвестиций в человека, среди которых можно назвать обучение, подготовку на производстве, расходы на здравоохранение, миграцию и поиск информации о ценах и доходах
3	Л. Туроу	Человеческий капитал людей представляет собой их способность производить предметы и услуги
4	Э. Долан и Дж. Линдсей	Под человеческим капиталом подразумевают капитал в виде умственных способностей, полученных через формальное обучение или образование, либо через практический опыт
5	К.А. Сагадиев	Человеческий капитал – это отнюдь не виртуальное понятие, не метафора, а строгий научный термин, вошедший в арсенал современной экономической теории, подразумевающий «совокупность знаний, навыков, умения и способностей, воплощенную в людях и позволяющих им создавать личное, социальное и общественное благосостояние».
6	А.Г. Мухамеджанова [6]	Человеческий капитал: 1) самовозрастание способностей человека, позволяющая создать стоимость, чем первоначально была авансирована в человека; 2) категория общественного воспроизводства, имеющая циклическую форму; 3) объективное экономическое отношение, занимающие центральное место в системе экономических отношений общества, воздействующие на темпы и направления научно-технического прогресса, эффективность производственного и воспроизводственного процесса, является ведущим фактором экономического роста.

Источник: Составлена авторами по данным [14, 3, 15, 6, 12, 9].

Эффективность трудового поведения работника характеризуется тем, что человек надежно и добросовестно исполняет свои обязанности, готов во имя интересов дела и своего коллектива в условиях меняющейся ситуации и возникающих требований выходить за пределы своих непосредственных обязанностей, прилагая дополнительные усилия, проявляя активность, сотрудничество и помощь, он удовлетворен своей работой и не собирается менять ее.

Сравнительно медленный оборот капитала и связанная с этим, а также с сезонным характером сельскохозяйственного производства долгосрочная реализация инвестиционных проектов снижают привлекательность агробизнеса, мотивацию труда в этой сфере экономики и, как следствие, существенно влияют на эффективность использования человеческого капитала [13].

Экономический рост аграрного сектора экономики во многом зависит от уровня и рационального использования человеческого капитала, от разумного управления им. Поэтому каждая организация должна быть заинтересована в том, чтобы её корпоративный человеческий капитал находился всегда на достаточно высоком уровне. В этой связи на первый план в современных условиях выдвигаются следующие основные факторы инновационного развития экономики: приоритеты развития человеческого капитала и инвестиционная основа его воспроизводства; улучшение качества трудовой жизни. Именно поэтому на развитие человеческого капитала должна быть направлена аграрная политика, как на республиканском, так и на

местном уровне, которая учитывала специфику его функционирования [8].

Рассмотрим основные принципы управления человеческим капиталом в сельском хозяйстве. В системе принципов управления трудовыми ресурсами выделяют организационно-экономические (общие, основополагающие) и организационно-технические (частные). Раскроем сущность каждого из принципов управления человеческим капиталом [10, стр. 40-43]. Организационно-экономический принцип представлен на рисунке 1.

К организационно-техническим принципам управления относятся территориальный, отраслевой и комбинированный (территориально-отраслевой). В их основу положены формы организации производства во всех типах сельскохозяйственных предприятий.

Территориальный принцип управления применяется, когда производство рассредоточено на значительной территории и имеет внутреннее организационное деление (отделения, производственные участки, комплексные бригады). На закрепленной территории управление осуществляют управляющие, начальники участков и бригадиры.

Отраслевой (цеховой) принцип управления применяется в хозяйствах, расположенных на компактной территории и имеющих высокую концентрацию производства и рабочей силы. Это преимущественно предприятия, имеющие один или два населенных пункта, находящиеся на незначительном удалении друг от друга, и крупные производственные подразделения.

Рисунок 1

Организационно-экономический принцип управления человеческим капиталом в сельском хозяйстве



Примечание: Составлено авторами.

Комбинированный принцип управления применяется в том случае, когда на предприятии есть элементы и отраслевого, и территориального управления. В наиболее развитой отрасли применяется отраслевой принцип управления, в менее развитых – территориальный [10, стр. 40-43].

Теперь перейдем к рассмотрению состава работников сельскохозяйственных формирований, которых можно классифицировать по двум основным признакам: по участкам их работы и по выполняемым ими функциям.

В зависимости от участка работы каждого сельскохозяйственного формирования делят на три группы:

а) персонал, занятый в сельской хозяйстве (персонал основной деятельности);

б) персонал, занятый в подсобно-промышленной деятельности, производственной и ремонтной мастерской;

в) персонал, занятый в обслуживающих и прочих хозяйствах.

К персоналу основной деятельности относятся работники, занятые в растениеводстве, животноводстве, текущим ремонтом зданий и сооружений производственного сельскохозяйственного назначения, а также работники автомобильного и гужевого транспорта, преимущественно обслуживающего сельское хозяйство. В зависимости от выполняемых функций различают следующие категории работников основной деятельности: рабочие, агрономический, зоотехнический, ветеринарный и инженерно-технический персонал (ИТР), служащие, младший обслуживающий персонал (МОП) и работники охраны.

К категории рабочих относятся лица, непосредственно занятые производством продукции, перемещением грузов и выполнением других вспомогательных функций в процессе производства. В зависимости от срока приема на работу различают рабочих постоянных, временных и сезонных. Постоянными считаются рабочие, принятые на работу без указания срока окончания работ. К временным относятся рабочие, принятые на работу на срок до двух месяцев, а для замещения временно отсутствующих работников – до четырех месяцев. Сезонными считаются рабочие, принятые для работы на период сезонных работ сроком не более шести месяцев. К категории ИТР относятся работники, осуществляющие организацию и руководство производственным процессом, а также лица, занятые

функциями снабжения, контроля, связи и т.п., если их работа требует специальных технических знаний. Принадлежность каждого работника к ИТР определяется не наличием образования, а занимаемой должностью. К служащим относятся работники, выполняющие административные функции, которые не требуют агрономических, зооветеринарных и инженерно-технических знаний, а также функции делопроизводства, учета и т.п. К младшему обслуживающему персоналу относятся работники, занятые уборкой и отоплением производственных помещений, гардеробщики и т.п. Труд МОП, близкий по характеру выполняемой работы к труду рабочих, отличается от последнего тем, что он прямо не связан с процессом производства. К работникам охраны относятся лица, выполняющие функции военизированной, профессиональной пожарной и сторожевой охраны [7, стр.6-8].

Перейдем непосредственно к анализу социально-экономических условий развития человеческого капитала в аграрном секторе Акмолинской области, взяв за основу соответствующие показатели за 2008-2013 годы. Из таблицы 2 видно, что занятое население в сельском хозяйстве в 2013 году по сравнению с 2009 годом снизилось на 5,6 тыс. человек. Частично на данную негативную динамику могло сказаться уменьшение численности сельского населения в 2013 году на 3616 человек по сравнению с 2009 годом. Таким образом, доля сельского населения в общей численности населения Акмолинской области составила в 2013 году 52,91%.

Кроме того, наблюдается увеличение безработицы, количество безработного населения в сельской местности в 2013 году по сравнению с 2009 годом увеличилось на 5,7 тыс. человек. Также осложняют ситуацию следующие факторы: нехватка квалифицированных кадров в агропромышленном комплексе; снижение уровня качественного состава кадров сельского хозяйства; непривлекательность села для молодых специалистов; отсутствие «социального комфорта»; значительная дифференциация села и города по уровню и условиям жизнедеятельности; социально-экономическая неразвитость сельского образования и др. Все эти, и многие другие факторы, несомненно, оказывают влияние на движение трудовых ресурсов, точнее способствуют их оттоку, молодые специалисты не желают работать в сельской местности, и, таким образом, происходит своеобразное старение трудовых ресурсов, ухудшается демографическая ситуация, падает уровень качества жизни.

Таблица 2

Показатели развития человеческого капитала в аграрном секторе Акмолинской области

человек

	2009	2010	2011	2012	2013	Абсолютный прирост 2013г. к 2009г.
Общая численность населения	735 135	733 212	731 328	732 719	735 566	431,00
Численность сельского населения	392 791,00	390 818,00	389 595,00	388 482,00	389 175,00	-3 616,00
Численность наемных работников в сельском, лесном и рыбном хозяйстве	170 580	171 664	173 310	173 910	171 179	599,00

	2009	2010	2011	2012	2013	Абсолютный прирост 2013г. к 2009г.
Доля сельского населения в общей численности населения, %	53,43	53,30	53,27	53,02	52,91	-0,52
Безработное население в сельской местности, тыс. человек	17,2	15,1	14,3	13,7	22,9	5,7
Занятое население в сельском, лесном и рыбном хозяйстве	24 419,00	23 510,00	22 077,00	20 681,00	18 839,00	-5 580,00

Примечание: Составлена авторами по данным [4].

Численность работников в Акмолинской области в 2013 году выросла на 599 человек по сравнению с 2009 годом, вместе с тем, в основной массе население идет работать не в сельское хозяйство, а в другие отрасли экономики, где выше заработная плата и не

такие тяжелые условия труда. Данные касательно распределения наемных работников крупных и средних предприятий по видам экономической деятельности в Акмолинской области приведены в таблице 3.

Таблица 3

Распределение наемных работников крупных и средних предприятий по видам экономической деятельности в Акмолинской области

	2009	2010	2011	2012	2013	Абсолютный прирост 2013г. к 2009г.
Всего по видам деятельности	135,1	136,0	137,2	139,7	136,9	1,8
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	24,3	23,4	21,7	20,6	18,8	-5,5
Промышленность	31,6	32,0	33,4	33,4	33,3	1,7
Строительство	4,4	3,7	3,2	2,9	2,1	-2,3
Образование	20,5	21,0	23,1	24,6	25,4	4,9
Здравоохранение и социальные услуги	17,1	17,6	17,8	17,8	17,6	0,5

Примечание: Составлена авторами по данным [4].

Исходя из данных таблицы 3, можно отметить, что происходит уменьшение количества наемных работников крупных и средних предприятий в сельском хозяйстве, то есть абсолютный прирост в 2013 году к 2009 году составил 5,5 тыс. человек. При

этом самое большое количество наемных работников наблюдается в промышленности 33,3 тыс. человек.

Структура занятого населения по статусу занятости в Акмолинской области, в том числе в сельской местности представлена в таблице 4.

Таблица 4

Занятое население по статусу занятости Акмолинской области

	2009		2010		2011		2012		2013		Абсолютный прирост 2013г. к 2009г.	
	всего	сельское	всего	сельское	всего	сельское	всего	сельское	всего	сельское	всего	сельское
Занятое население, всего	405,6	232	413,3	241,1	418,4	235,2	416,4	224,5	419	225	13,4	-7
Наемные работники в том числе занятые на предприятиях и в организациях	232,8	106,3	238,7	109,5	243,4	107,7	243	108,9	250,8	117,3	18	11
	202,6	88,5	207,2	93,5	209,1	91,2	205,3	85,9	210,7	93,1	8,1	4,6

	2009		2010		2011		2012		2013		Абсолютный прирост 2013г. к 2009г.	
	всего	сельское	всего	сельское	всего	сельское	всего	сельское	всего	сельское	всего	сельское
в крестьянском (фермерском) хозяйстве	10,9	10,3	10,6	10,5	10,5	10	10,2	9,9	10,2	9,2	-0,7	-1,1
Самостоятельно занятые	172,8	125,7	174,6	131,6	175	127,5	173,4	115,6	168,2	107,7	-4,6	-18
в том числе:												
работодатели	2,6	2,1	2,1	1,8	2,1	1,3	1,4	0,8	2,5	0,6	-0,1	-1,5
самостоятельные работники	169,2	122,8	171,2	128,8	171,7	125,4	171,6	114,7	165,1	107	-4,1	-15,8
члены кооператива	0,3	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	-	-	-	-	-

Примечание: Составлена авторами по данным [4].

Из таблицы 4 видно, что в 2013 году доля занятого населения в сельском хозяйстве к занятому населению Акмолинской области составила 60,8%. Уменьшение численности занятого сельского населения в 2013 году по сравнению с 2009 годом составило 7 тыс. человек. Дальнейший отток сельского населения и уменьшение занятого сельского населения в сельской местности может негативно сказаться на экономике Акмолинской области.

Что касается наемных работников в Акмолинской области, то доля наемных работников, проживающих в селах, в общей доле наемных работников составила в 2013 году 46,77%. Таким образом, почти половина сельского населения является самостоятельно занятыми (в 2013 году самозанятое сельское население составило 107,7 тыс. человек, а наемные работники – 117,3 тыс. человек). Занятое сельское

население в крестьянских (фермерских) хозяйствах составляет очень маленькую долю от общей численности занятого сельского населения (9,2 тыс. человек, это примерно 4,08%).

В целом на динамику уменьшения количества занятого населения в сельском хозяйстве в Акмолинской области влияет множество факторов: низкая заработная плата, нестабильность выплат заработной платы, тяжелые условия труда, сезонность и т.д. Среднемесячная номинальная заработная плата (таблица 5) в 2013 году в промышленности составила 98968 тенге, а в сельском хозяйстве в 1,8 раза меньше. Кроме того, в промышленности абсолютный прирост заработной платы в 2013 году по сравнению с 2009 годом составил 40097 тенге, а в сельском хозяйстве - 21888 тенге.

Таблица 5

Среднемесячная номинальная заработная плата по видам экономической деятельности

тенге

	2009	2010	2011	2012	2013	Абсолютный прирост 2013г. к 2009г.
Всего по видам деятельности	47 794	54 557	64 495	74 685	79 127	31 333
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	32 834	33 959	43 421	46 248	54 722	21 888
Промышленность	58 871	67 245	77 299	92 822	98 968	40 097
Строительство	73 249	69 934	80 717	93 718	92 412	19 163
Образование	38 453	45 478	54 968	63 558	64 317	25 864
Здравоохранение и социальные услуги	42 003	50 150	62 340	70 664	73 839	31 836

Примечание: Составлена авторами по данным [4].

Низкая заработная плата в сельском хозяйстве и низкий уровень жизни в сельской местности не позволяют привлечь в аграрное производство квалифицированную рабочую силу, тем самым повысив его эффективность. В свою очередь низкая эффективность аграрного производства не позволяет увеличить заработную плату сельскохозяйственным работникам, что могло бы индуцировать спрос на услуги и тем самым формировать дополнительные рабочие места в сельской местности. Кроме того, развитие сельхозпредприятий могло бы привести к росту налоговых поступлений, которые можно было бы направить на развитие сельских территорий.

Таким образом, обеспечить всестороннее

развитие человеческого капитала в сельском хозяйстве можно с одной стороны, только при высоком уровне качества жизни, а с другой, именно высокий уровень качества трудовой жизни создает благоприятные условия для развития человеческого капитала. В аграрном секторе достаточно наглядно проявляется сложная социально-экономическая проблема: с одной стороны, низкий уровень жизни на селе не способствует активному и комплексному развитию человеческого капитала, а, с другой, только высокий уровень развития человеческого капитала способен обеспечить экономический рост и конкурентоспособность, повышение качества жизни сельского населения.

Литература:

1. Акимбекова Ш.У. Проблемы повышения занятости сельского населения: теория, методология и практика (на материалах Республики Казахстан) / Автореферат на соискание ученой степени доктора экономических наук / Астана, 2010 стр.41
2. Аубакиров Я.А., Майдырова А.Б. Роль человека как производительной силы на рынке труда / Вестник КазНУ им. Аль-Фараби / 2002 No1(29) стр.41-43
3. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории / ГУ ВШЭ / Москва 2003, стр.672
4. Статистический сборник «Акмолинская область в 2013 году» / Департамент статистики Акмолинской области / Көкшетау 2014, стр.243
5. Джумамбаев С.К. Управление человеческими ресурсами / Алматы: Ғылым 2000, стр.92
6. Иванова Н.Л., Бураншина Н.А. Человеческий капитал муниципального образования: понятие и структура / Вопросы управления №4(17) 2011, стр.160-169
7. Имангажин Ш.И. Статистика труда в сельском хозяйстве / Учеб. Пособие. Целиноград: ЦСХИ 1987, стр.99
8. Каменева К.П. Система управления человеческим капиталом в аграрном секторе экономики / Автореферат на соискание ученой степени кандидат экономических наук / Орел 2011, стр.26
9. Мухамеджанова А.Г. Человеческий капитал Казахстана: формирование, состояние, использование / Алматы: НИЦ Ғылым 2001, стр.376
10. Николаева Э.В. Управление АПК: учебно-методическое пособие для дистанционного обучения по специальности 080502.65 «Экономика и управление на предприятии АПК». Часть 1 / Улан-Удэ: Изд-во БГСХА им. В. Р. Филиппова / 2010, стр.204
11. Онюшева И.В. Управление человеческим капиталом как основа развития национальной экономики / Вестник КазНУ. Серия экономическая / 2012 No5(93), стр.74-81
12. Сагадиев К.А. Человеческий капитал и факторы роста в Казахстане / Международная научная конференция «Человеческий капитал в Казахстане: состояние и перспективы роста» / Астана 2013, стр.24
13. Свистунова И.Г. Влияние особенностей аграрного производства на использование человеческого капитала в сельском хозяйстве / Terra Economicus 2012 T.10. №3-2, стр.83-86
14. Shultz T. Human Capital in the International Encyclopedia of the Social Sciences. N.Y., 1968. Vol. 6
15. Tnurow L. Investment in Human Capital. Belmont, 1970, стр.15

Резюме:

Мақалада ауыл шаруашылығындағы адам капиталын басқару ерекшеліктері қарастырылған. Адам капиталының анықтамалары көрсетілген, ол анықтамаларды шетелдік авторлар берген. Аграрлық секторында адам капиталы дамуының сандық және сапалық көрсеткіштері қарастырылған, оған қоса олардың ауыл шаруашылығындағы еңбек потенциалына әсері. Қосымша ауыл шаруашылығындағы адам капиталы жағдайының әлеуметтік-экономикалық анализі берілген.

Негізгі сөздер: адам капиталы, адам капиталының құрылымы, адам капиталын басқару, ауыл шаруашылығындағы адам капиталы, ауыл шаруашылық құрылымының жұмысшылар құрамы, жинақтау қайнар көздері және адам капиталының дамуы, адам капиталының бағалау жағдайының көрсеткіштері, аграрлық секторда адам капиталы дамуының әлеуметтік-экономикалық жағдайы.

В статье рассмотрены особенности управления человеческим капиталом в сельском хозяйстве. Были представлены определения человеческого капитала, которые даны различными зарубежными авторами. Рассмотрены количественные и качественные показатели развития человеческого капитала в аграрном секторе и их влияние на трудовой потенциал в сельском хозяйстве. Также был дан социально-экономический анализ состояния человеческого капитала в сельском хозяйстве.

Ключевые слова: человеческий капитал, структура человеческого капитала, управление человеческим капиталом, человеческий капитал в сельском хозяйстве, состав работников сельскохозяйственных формирований, источники накопления и развития человеческого капитала, показатели оценки состояния человеческого капитала, социально-экономические условия развития человеческого капитала в аграрном секторе.

In the article reviewed management of human capital in agriculture. Presented definitions of human capital that are given to various foreign authors. Reviewed quantitative and qualitative indicators of human capital development in the agrarian sector and their impact on the employment potential in agriculture. Also was given the socio-economic analysis of the human capital state in agriculture.

Keywords: human capital, structure of human capital, human capital management, human capital in agriculture, structure of employees in agricultural farms, the sources of accumulation and human capital development, indicators estimation of human capital, socio-economic conditions of human capital development in the agricultural sector.

Сведения об авторах:

Аленова К.Т. - д.э.н., профессор кафедры «Менеджмент» Казахского Агротехнического Университета им. С.Сейфуллина (г.Астана)

Булхаирова Ж.С. - докторант PhD, кафедра «Менеджмент» Казахского Агротехнического Университета им. С.Сейфуллина (г.Астана)

Оценка экономического потенциала малого города (на примере г.Булаево Северо-Казахстанской области)

Д. Шайкин

Северо-Казахстанский Государственный Университет им. М. Козыбаева

В Послании народу Казахстана «Стратегия «Казахстан – 2050». Новый политический курс состоявшегося государства» Нурсултан Назарбаев в значительной степени актуализирует проблему создания новых эффективных механизмов выравнивания социально-экономических условий в регионах. Лидер Нации говорит: «Поручаю Правительству совместно с акимами областей в 2013 году принять программу по развитию малых городов. Она должна стать долгосрочной, создав целый ряд индустриальных проектов на их базе. Их задача – содействовать выстраиванию системы отраслевой специализации регионов, стать индустриально-производственными городами-спутниками крупных агломераций и в конечном итоге повысить уровень жизни местного населения и обеспечить работой сельскую молодежь» [1].

В подтверждение этому, на национальном и региональном уровнях разрабатываются и внедряются программы развития малых городов. Среди них «Программа развития малых городов на 2004-2006 годы» (Постановление Правительства Республики Казахстан от 31 декабря 2003 года №1389), Программа развития моногородов на 2012-2020 годы (Постановление Правительства Республики Казахстан от 25 мая 2012 года №683).

Главными целями этих Программ являются:

1. создание условий для социально-экономического развития малых городов и повышение качества жизни людей, проживающих в них;
2. устойчивое социально-экономическое развитие в средне- и долгосрочной перспективе.

Для достижения этих целей в данных документах прописаны следующие задачи:

- определить основные направления развития Программы малых городов в соответствии с их функциональной типологией;
- разработать мероприятия, направленные на развитие реального сектора экономики, производственной и социальной инфраструктуры, повышение занятости населения;
- оптимизировать количество малых городов в зависимости от производственной емкости стабильно работающих предприятий;
- диверсифицировать экономику и развитие малого и среднего бизнеса для обеспечения оптимальной структуры занятости населения;
- повышать мобильность трудовых ресурсов, стимулирование добровольного переезда в населенные пункты с высоким потенциалом социально-экономического развития и центры экономического роста;
- развивать социальную и инженерную инфраструктуру в расчете на оптимальную численность населения.

В научной экономической литературе при

характеристике термина «потенциал» занимаются исследованием общей и профессиональной трудоспособности людей.

Термин «потенциал» получил развитие в работах С.Г. Струмилина. Исследователь представил его как произведение общего количества трудоспособных в стране людей и производительной силы их труда с учетом дееспособности [11].

Современные исследователи, среди которых Р.П. Колосова, В.В. Адамчук, О.В. Ромашов и др. отмечают, что термин «потенциал» включает в себя средства, запасы, источники, которые могут быть использованы, а также возможности отдельного лица, группы лиц, общества в конкретной обстановке [6, с.9], [3, стр.24].

Согласно трактовке Ю.Г. Одегова и П.В. Журавлева «потенциал», с одной стороны, анализирует прошлое, выступая при этом в качестве «ресурса» и воплощая в себе характеристики, накопленные системой, позволяющие ей функционировать. С другой стороны, она отражает настоящее, заключающееся в характеристике реально используемых или неиспользуемых имеющихся возможностей и способностей. Кроме того, категория «потенциал» направлена на будущее, заключающееся в перманентном изменении, развитии и накоплении новых способностей и характеристик [9, стр.31].

В свою очередь, З.Ф. Гарипова, считает, что основополагающим фактором развития потенциала является состояние здоровья людей, характеризующее их психофизиологическим потенциалом. Возможности максимальной реализации человеком способностей, навыков, своего потенциала во многом определяются состоянием его здоровья, которое, как считает автор, является неотъемлемой и одной из важнейших характеристик трудового потенциала [4, стр.15]

М.И. Долишний, М.В. Брык, Б.С. Марьянко и другие, отмечая положительные результаты научно-технической революции, способствующей улучшению условий труда, развитию здравоохранения и т.д., а также используя статистические данные, характеризующие «омоложение» большинства форм сердечно-сосудистых заболеваний в результате научно-технического прогресса, считают, что качественное состояние трудового потенциала во многом определяется здоровьем населения, зависящем от эколого-географических особенностей региона, социально-демографических характеристик, преимущественного развития промышленности или сельского хозяйства, форм организации здравоохранения, качества обеспечения населения медицинской помощью [5, стр.14].

Г.В. Леонидова в рамках социологического подхода к изучению термина «потенциал» выделяет и уточняет такие его компоненты как психофизиологический (состояние здоровья, тип

нервной системы, работоспособность и выносливость); производственно-квалификационный (объем общих и специальных знаний, трудовых навыков и умений, степень развития способности к систематическому труду, умение продуктивно работать); личностный потенциал (степень социальной зрелости, ценностные ориентации, интересы, потребности и запросы в сфере труда, желание и готовность трудиться добросовестно и с полной отдачей) [7, стр.24].

В.К. Потемкин и Н.В. Яковлева, изучая социальные резервы человека и общества, рассматривают личностный фактор в производственных условиях, уточняя при этом термин «социальные резервы», представляющий собой совокупность качеств человека, его потенциал, который, в конечном счете, определяет возможности его результативного участия в экономической, политической, культурной и других сферах деятельности. Авторами выделены следующие три группы социальных резервов [10, стр.34]:

1. Социализация личности, улучшение материально-бытовой сферы жизни человека, его интеллектуальный и культурно-технический уровень;

2. Личностные установки человека, его социальные качества, социально-психологическая устойчивость;

3. Социальное самочувствие, саморегуляция и эмоциональные качества человека.

Е.И. Чазов, Г.И. Царегородцев, Ю.П. Лисицын и Е.Н. Кудрявцева при исследовании потенциала человека рассматривают напряженность труда, приводящую к возникновению и развитию сердечнососудистой патологии у работников разных возрастов. Авторы отмечают «омоложение» некоторых форм сердечнососудистых заболеваний вследствие чрезмерной профессиональной нагрузки и нервного (психического) напряжения. Согласно полученным результатам, острые нервные (психические) напряжения в 27% случаев предшествуют инфаркту миокарда, причем в 43% случаев это заболевание обусловливается чрезмерной профессиональной нагрузкой, сочетающейся с нервным напряжением [8].

Таким образом, «потенциал» представляет собой обобщенную качественно-количественную характеристику ресурсов, отнесенную к месту и времени; постоянно развивающуюся многоуровневую систему связей, определяющих его проявление в различных формах.

«Потенциал малого города» представляет собой систему, сформированную совокупностью потенциалов (природно-климатического, демографического, социального и др.), опирающихся на соответствующие ресурсы и условия. Эти потенциалы находятся в постоянном экзогенном и эндогенном взаимодействии, характер и степень которого определяется, с одной стороны, общим уровнем развития общества, а, с другой стороны, социально-экономическим состоянием и развитием сфер жизнедеятельности населения, проживающего в малом городе.

В Казахстане насчитывается 61 малый город. Определенная их часть – это города областного значения, некоторая часть потеряла статус районных центров в результате объединения районов, в которых они находятся.

В Северо-Казахстанской области имеется 4 малых города – Булаево, Мамлютка, Булаево и Тайынша.

Внутриконтинентальное положение малых городов Северо-Казахстанской области определяет резкую континентальность климата и выражается большими амплитудами температур в году (зимой – от -18,2°C до -42°C; летом – от +19°C, до +40°C) и небольшим количеством атмосферных осадков (около 350 мм в год).

Малые города Северо-Казахстанской области имеют транзитное положение, расположены на железнодорожных магистралях (за исключением города Сергеевка), являются опорными точками конкурентной стратегии страны и необходимым звеном международного экономического сотрудничества. Все города региона специализируются главным образом на:

- промышленном производстве и переработке сельскохозяйственной продукции;
- оказании транспортно-логистических услуг (железнодорожные и автомобильные перевозки);
- предоставлении услуг в социальной сфере.

При проведении оценки экономического потенциала малых городов был выделен набор макроиндикаторов, которые в наибольшей степени влияют на его развитие. В качестве интегрального индикатора оценки экономического потенциала принят показатель инвестиционной активности соответствующего малого города.

При разработке факторной модели были выделены следующие 5 факторов, определяющие экономический потенциал:

- численность занятого населения на малых предприятиях;
- фонд оплаты труда;
- оборот розничной торговли;
- стоимость основных средств;
- объем промышленной продукции (работ, услуг).

При построении статистической модели взаимосвязи между результативным и факторными признаками динамические ряды этих показателей за период 2007-2012гг. подвергнуты статистической обработке аналитического выравнивания и на основе выравнивания методом скользящей средней.

Факторный подход к оценке экономического потенциала позволяет учесть взаимодействие многих факторов, базируется на использовании статистических данных и предоставляет возможность применять статистические методы обработки динамического ряда.

Математически задача формулируется следующим образом. Необходимо найти аналитическое выражение, наилучшим образом отражающее установленную теоретическим анализом связь независимых признаков с результативным. Данное выражение является классической нормальной корреляционно-регрессионной моделью, которая может быть представлена следующим образом:

$$\hat{y} = a_0 + a_1 \cdot x_1 + a_2 \cdot x_2 + a_3 \cdot x_3 + a_4 \cdot x_4 + \dots + a_n \cdot x_n \quad (1)$$

Для нахождения параметров $a_0, a_1, a_2, a_3, a_4, \dots, a_n$ применяется следующая система линейных уравнений:

$$\begin{cases} a_0 \cdot n + a_1 \cdot \sum x_1 + a_2 \cdot \sum x_2 + a_3 \cdot \sum x_3 + a_4 \cdot \sum x_4 + \dots + a_n \cdot \sum x_n = \sum y \\ a_0 \cdot \sum x_1 + a_1 \cdot \sum x_1^2 + a_2 \cdot \sum x_1 \cdot x_2 + a_3 \cdot \sum x_1 \cdot x_3 + a_4 \cdot \sum x_1 \cdot x_4 + \dots + a_n \cdot \sum x_1 \cdot x_n = \sum y \cdot x_1 \\ a_0 \cdot \sum x_2 + a_1 \cdot \sum x_1 \cdot x_2 + a_2 \cdot \sum x_2^2 + a_3 \cdot \sum x_2 \cdot x_3 + a_4 \cdot \sum x_2 \cdot x_4 + \dots + a_n \cdot \sum x_2 \cdot x_n = \sum y \cdot x_2 \\ \dots \\ a_0 \cdot \sum x_n + a_1 \cdot \sum x_1 \cdot x_n + a_2 \cdot \sum x_2 \cdot x_n + a_3 \cdot \sum x_3 \cdot x_n + a_4 \cdot \sum x_4 \cdot x_n + \dots + a_n \cdot \sum x_n^2 = \sum y \cdot x_n \end{cases} \quad (2)$$

Для определения тесноты связи между факторными признаками определяют парные коэффициенты корреляции.

Они находятся по следующей формуле:

$$r_{yx_n} = \frac{\overline{x_n \cdot y} - \overline{x_n} \cdot \overline{y}}{\hat{\sigma}_y \cdot \hat{\sigma}_{x_n}} \quad (3)$$

где $\hat{\sigma}_x, \hat{\sigma}_y$ – средние квадратические отклонения, определяемые следующим образом:

$$\hat{\sigma}_{x_n} = \sqrt{\overline{x_n^2} - \overline{x_n}^2} \quad (4)$$

$$\hat{\sigma}_y = \sqrt{\overline{y^2} - \overline{y}^2} \quad (5)$$

Для определения влияния экзогенных факторов на эндогенный фактор рассчитывают совокупный коэффициент множественной корреляции, который для линейной двухфакторной связи определяется следующим образом:

$$R_{yx_1 \dots x_n} = \sqrt{\sum_{i=1}^n \beta_i \cdot r_{yx_i}} \quad (6)$$

где Γ_{yx_n} – парные коэффициенты корреляции, β_i – частный коэффициент эластичности, определяемый согласно нижеприведенной формуле:

$$\beta_n = a_n \cdot \frac{\hat{\sigma}_{x_n}}{\hat{\sigma}_y} \quad (7)$$

Экономическая интерпретация модели производится на основе расчета коэффициентов эластичности, показывающих средние изменения результативного признака \hat{y} при изменении факторного (факторных) признака x_i на 1%. В общем виде коэффициент эластичности (Θ_i) определяется следующим образом:

$$\Theta_i = a_i \cdot \frac{\overline{x_i}}{\overline{y}} \quad (8)$$

где a_i – коэффициент регрессии при i -м факторе;

$\overline{x_i}$ – среднее значение i -о фактора;

\overline{y} – среднее значение изучаемого показателя.

В таблице 1 представлены статистические данные по показателям, которые необходимы для оценки экономического потенциала города Булаево Северо-Казахстанской области.

Таблица 1

Данные, необходимые для расчета модели (1), характеризующей экономический потенциал города Булаево Северо-Казахстанской области

№	Годы	Численность занятого населения на малых предприятиях, человек	Фонд оплаты труда, тыс. тенге.	Оборот розничной торговли, тыс. тенге	Объем промышленной продукции (работ, услуг) с учетом сектора домашних хозяйств	Первоначальная стоимость основных средств, млн. тенге	Инвестиции в основной капитал, тыс. тенге	y^2	\hat{y}
		x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	y		
1	2007	149	308,0	317,7	71,4	1 358,0	330,1	108 933	330,1
2	2008	183	657,8	340,1	127,2	2 457,0	355,9	126 672	355,9
3	2009	229	799,7	375,3	243,1	2 987,0	376,9	142 054	376,9
4	2010	278	1 090,4	486,5	403,1	4 487,0	420,8	177 073	420,8
5	2011	340	1 225,7	684,7	624,1	4 459,0	477,0	227 481	476,9
6	2012	354	1 298,0	721,4	781,3	4 498,0	490,0	240 100	490,0
Итого:		1 533	5 379,7	2 925,7	2 250,2	20 246,0	2 450,6	1 022 312,5	2 450,6

Примечание: Базы данных о социально-экономическом развитии Северо-Казахстанской области в 2007-2012гг. Департамент статистики по Северо-Казахстанской области.

Произведем необходимые действия для расчета параметров a_0, a_1, a_2, a_3, a_4 и a_5 в уравнении (1). Система

уравнений (2) при использовании итоговых значений таблицы 1 будет выглядеть следующим образом:

$$\begin{cases} 6 \cdot a_0 + 1533,0 \cdot a_1 + 5379,7 \cdot a_2 + 2925,7 \cdot a_3 + 2250,2 \cdot a_4 + 20246,0 \cdot a_5 = 2450,6 \\ 1533,0 \cdot a_0 + 426331,0 \cdot a_1 + 1528788,2 \cdot a_2 + 818925,1 \cdot a_3 + 690426,6 \cdot a_4 + \\ 5691734,0 \cdot a_5 = 653224,5 \\ 5379,7 \cdot a_0 + 1528788,2 \cdot a_1 + 5543396,0 \cdot a_2 + 2927775,9 \cdot a_3 + 2518757,7 \cdot a_4 + \\ 20619979,6 \cdot a_5 = 2316679,2 \\ 2925,7 \cdot a_0 + 818925,1 \cdot a_1 + 2927775,9 \cdot a_2 + 1583306,8 \cdot a_3 + 1344214,7 \cdot a_4 + \\ 10868729,4 \cdot a_5 = 1252107,24 \\ 2250,2 \cdot a_0 + 690426,6 \cdot a_1 + 2518757,7 \cdot a_2 + 1344214,7 \cdot a_3 + 1242823,8 \cdot a_4 + \\ 9241561,9 \cdot a_5 = 1010591,8 \\ 20246,0 \cdot a_0 + 5691734,0 \cdot a_1 + 20619979,6 \cdot a_2 + 10868729,4 \cdot a_3 + 9241561,9 \cdot a_4 + \\ 77051036,0 \cdot a_5 = 8667348,72 \end{cases} \quad (9)$$

Решив данную систему, имеем:

$$\begin{cases} a_0 = 228,05 \\ a_1 = 0,1563 \\ a_2 = 0,0443 \\ a_3 = 0,2027 \\ a_4 = 0,0013 \\ a_5 = 0,0004 \end{cases} \quad (10)$$

Модель множественной регрессии (1) после подстановки в нее значений a_0, a_1, a_2, a_3, a_4 и a_5 примет следующий вид:

$$\hat{y} = 228,05 + 0,1563 \cdot x_1 + 0,0443 \cdot x_2 + 0,2027 \cdot x_3 + 0,0013 \cdot x_4 + 0,0004 \cdot x_5 \quad (11)$$

Для определения тесноты связи между факторными признаками определяют парные коэффициенты корреляции, для расчета которых необходимо иметь соответствующие значения среднеквадратических отклонений.

Итак, используя формулы (4) и (5), определяем среднеквадратические отклонения:

$$\sigma_y = 59,72; \sigma_{x_1} = 75,99; \sigma_{x_2} = 346,38; \sigma_{x_3} = 161,61;$$

$$\sigma_{x_4} = 257,85; \sigma_{x_5} = 1\,206,53.$$

Тогда, применяя формулу (3), определим парные коэффициенты корреляции:

Итак,
 $r_{yx1} = 0,99; r_{yx2} = 0,96; r_{yx3} = 0,98; r_{yx4} = 0,99; r_{yx5} = 0,92.$

Для определения совокупного влияния экзогенных факторных признаков рассчитаем β -коэффициенты согласно формуле (7).

Итак,
 $\beta_1 = 0,1990; \beta_2 = 0,2570; \beta_3 = 0,5486; \beta_4 = 0,0057; \beta_5 = 0,0081.$

Тогда совокупный коэффициент множественной корреляции

$$(R_{yx1...xn} = \sqrt{\sum_{i=1}^n \beta_i^2 \cdot r_{yx1}^2}) \text{ равен } 0,9311.$$

Выполним экономическую интерпретацию модели на основе расчета коэффициентов эластичности, показывающих средние изменения результативного признака \hat{y} при изменении факторного (факторных) признака x_i на 1% (формула (8)).

Итак,

$$\mathcal{E}_1 = 0,0978; \mathcal{E}_2 = 0,0973; \mathcal{E}_3 = 0,2420; \mathcal{E}_4 = 0,0012; \mathcal{E}_5 = 0,0033.$$

Выводы:

- полученная многофакторная корреляционно-регрессионная модель является приемлемой для ее использования (знаки перед коэффициентами соответствуют реальному развитию социально-экономических процессов);

- экономический потенциал города Булаево, выраженный через инвестиции в основной капитал, на 93,11% зависит от численности занятого населения на малых предприятиях, фонда оплаты труда, оборота розничной торговли, объема промышленной продукции (работ, услуг) нефинансового сектора и первоначальной стоимости основных средств;

- при однопроцентном росте численности занятого населения на малых предприятиях экономический потенциал города Булаево будет увеличиваться на 0,0978%; при однопроцентном росте фонда оплаты труда экономический потенциал будет увеличиваться на 0,0973%; при однопроцентном росте оборота розничной торговли экономический потенциал будет увеличиваться на 0,2420%; при однопроцентном росте объема промышленной продукции (работ, услуг) нефинансового сектора экономический потенциал будет увеличиваться на 0,0012%; при однопроцентном росте первоначальной стоимости основных средств экономический потенциал будет увеличиваться на 0,0033%.

Литература:

1. Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан – 2050». Новый политический курс состоявшегося государства» / 14 декабря 2012г. / www.akorda.kz – Официальный сайт Президента Республики Казахстан / Астана
2. Базы данных о социально-экономическом развитии Северо-Казахстанской области в 2007-2012гг. / Департамент статистики по Северо-Казахстанской области
3. Адамчук В.В., Ромашов О.В., Сорокина М.Е. Экономика и социология труда: учеб. для вузов. / ЮНИТИ / Москва 1999, стр.407
4. Гарипова З.Ф. Эффективность использования трудового потенциала региона (на примере Республики Башкортостан): дис. кандидатских экономических наук / Москва 2003, стр.146
5. Долишний М.И., Брык М.В., Марьенко Б.С. и др. Качество трудового потенциала (социально-экономический аспект) / Киев: Издательство «Наукова думка» / 1986 стр.80
6. Колосова Р.П. Экономика трудовых ресурсов / Изд-во МГУ, 1980, стр.191
7. Леонидова Г.В. Качество трудового потенциала (на примере Вологодской области): дис. канд. экон. Наук / Москва 2004, стр.227
8. Лисицын Ю.П., Кудрявцева Е.Н. Социально-гигиенические исследования больных с сердечно-сосудистыми заболеваниями / Советское здравоохранение, 1982 №5, стр.60-63
9. Одегов Ю.Г., Журавлев П.В. Управление персоналом / Финстатинформ / Москва 1997, стр.306
10. Потемкин В.К., Яковлева Н.В. Социальные резервы человека: труд и управление / Институт социально-экономических проблем РАН / 1998, стр.105
11. Струмилин С.Г. К вопросу об измерении народного благосостояния / Вестник статистики / 1954 №5, стр.12-28

Резюме:

Мақалада Солтүстік-Қазақстан облысының Булаево шағын қаласының экономикалық әлеуетін бағалауы ұсынылған. Экономикалық әлеуетін бағалаудың корреляциялық-регрессиялық үлгісі құрастырылған. Экзогендік факторлардағы резервтер анықталған. Олардың іске асырылуы Булаево қаласының және адамдардың өмір сүру сапасының экономикалық әлеуетін жоғарлатуға мүмкіндік береді.

Негізгі сөздер: потенциал, сапа, өмір, қала, модель, баға, резерв.

В статье представлена оценка экономического потенциала малого города Булаево Северо-Казахстанской области. Построена корреляционно-регрессионная модель оценки экономического потенциала. Определены резервы, имеющиеся в экзогенных факторах. Их реализация позволит повысить экономический потенциал города Булаево и качество жизни людей.

Ключевые слова: потенциал, качество, жизнь, город, модель, оценка, резерв.

The evaluation of economic potential of Bulaevo small town (North-Kazakhstan region) is presented in the article. The correlation and regression model of its evaluation is determined. Having reserves (in the exogenous factors) are determined. Its realization will allow to enhance Bulaevo town's economic potential and peoples' quality of life.

Keywords: potential, quality, life, town, model, evaluation, reserve.

Сведения об авторе:

Шайкин Д.Н. - к.э.н., ассоциированный профессор, доцент кафедры «Финансы и кредит» Северо-Казахстанского Государственного Университета им. М. Козыбаева (г.Петропавловск)

Современный портрет казахстанского мужчины

А. Досанова

Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан

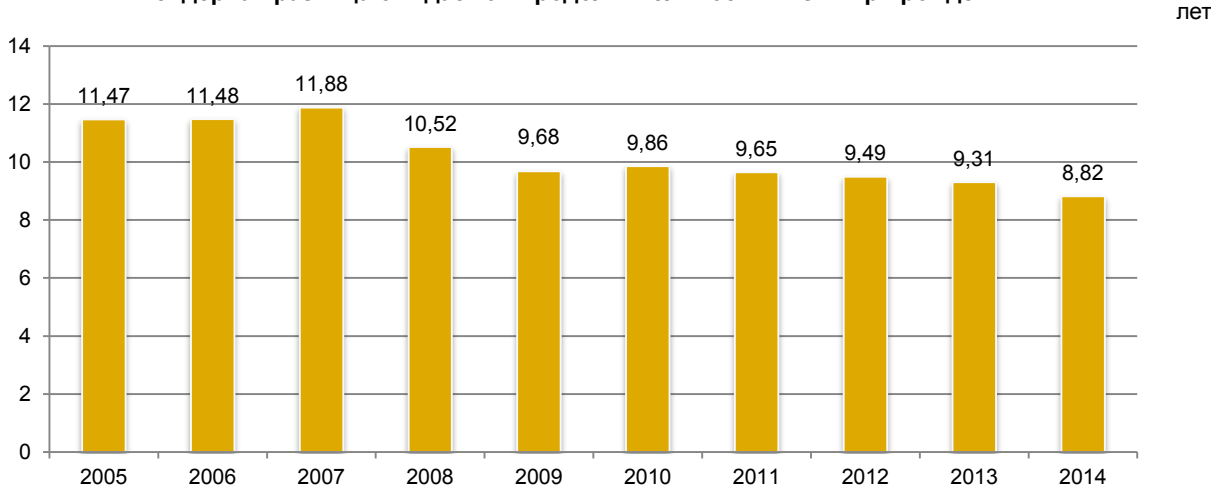
Статистика знает всё. И это не просто фраза. Статистика располагает значительным объемом информации практически обо всех событиях, происходящих в современном мире, и все о населении нашей планеты.

В последние годы гендерная тематика является достаточно актуальной и весьма распространенной во всем мире, статистическая информация о мужчинах и женщинах всегда вызывает интерес с точки зрения выявления любопытных фактов в различных аспектах их жизнедеятельности. Чаще всего принято представлять информацию о женщинах и их проблемах, но в данной статье будет сделано исключение и представлен статистический портрет нашего современника – казахстанского мужчины.

Какие же они, казахстанские мужчины? Используя последние статистические данные можно сказать, что среднестатистический казахстанец относительно молод – ему 30 лет, при этом средний возраст жителя сельской местности еще меньше – 29,5 лет (городскому мужчине – 30,4 лет). Самые молодые мужчины проживают в южном регионе – им всего по 26 лет, а вот средний возраст мужчин в северо-восточной части республики немного выше и составляет 33-34 года.

И, кстати, средний возраст казахстанского мужчины немного меньше среднего возраста казахстанской женщины на 3 года. Это объясняется тем, что в нашей республике сохраняется значительная разница в продолжительности жизни мужчин и женщин.

Гендерная разница ожидаемой продолжительности жизни при рождении



Согласно предварительным данным за 2014 год разница составила около 9 лет (мужчины у нас в среднем живут 67,1 лет, женщины - 75,9 лет).

Следует заметить, что такой гендерный дисбаланс в численности населения наблюдается среди мужчин в довольно молодом возрасте, их численность начинает уменьшаться после достижения 20 лет. Снижение численности мужского населения, в основном, обусловлено достаточно рискованным поведением и как следствие большей вероятностью опасных для здоровья и жизни травм и несчастных случаев.

В отношении семейного положения можно отметить, что большинство казахстанских мужчин (57,1% от общей численности) состоят в браке, 3,5% - находятся в разводе, 2,5% мужчин - вдовцы, но вот 36,9% представителей мужского пола, возможно, в силу своего возраста, еще не спешат связывать себя брачными узами.

Средний возраст жениха при вступлении в первый брак составил 27 лет, и в целом, большинство браков (110,6 тыс. или 69,4% от общего числа) в прошлом году заключили мужчины возрастной категории 20-29 лет.

Традиционно считается, что лучший подарок для мужчины - женское внимание. Но, вероятнее всего, что казахстанские представители сильного пола не обделены им, так как их численность немного меньше: на 1000 мужчин в нашей стране приходится 1070 женщин.

В целом, на начало 2014 года в нашей стране проживало 8 414,5 тыс. мужчин, или 48,3% от общей численности населения. Из них больше половины – горожане, причем до совершеннолетнего возраста мужское население больше проживает в сельской местности, а после 18-19 лет, получив общее среднее образование, переезжают в город учиться или работать.

Численность мужчин в регионах Республики Казахстан

на начало года, человек

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Республика Казахстан	7 807 847	7 924 816	8 041 345	8 158 881	8 284 815	8 414 523
Акмолинская	354 061	353 543	353 130	353 916	355 260	355 765
Актюбинская	367 570	373 928	378 566	383 523	390 274	397 237
Алматинская	900 617	919 047	937 465	955 921	974 556	945 687
Атырауская	254 998	260 568	266 167	272 271	278 629	285 499
Западно-Казахстанская	291 129	293 482	295 561	298 144	301 301	304 390
Жамбылская	503 778	510 226	516 273	523 536	531 304	538 919
Карагандинская	636 025	638 585	641 244	643 850	647 468	651 749
Костанайская	416 604	415 831	415 122	415 412	415 993	416 518
Кызылординская	343 012	349 267	355 887	362 991	369 543	376 316
Мангистауская	249 098	259 782	270 917	281 809	291 697	301 718
Южно-Казахстанская	1 240 256	1 269 357	1 298 245	1 328 290	1 356 492	1 385 001
Павлодарская	350 108	350 952	351 494	352 584	354 716	356 468
Северо-Казахстанская	282 165	280 529	277 960	276 001	274 261	272 500
Восточно-Казахстанская	663 712	663 911	662 931	662 621	663 136	664 270
г.Астана	316 908	338 732	359 385	375 697	393 158	411 582
г.Алматы	637 806	647 076	660 998	672 315	687 027	750 904

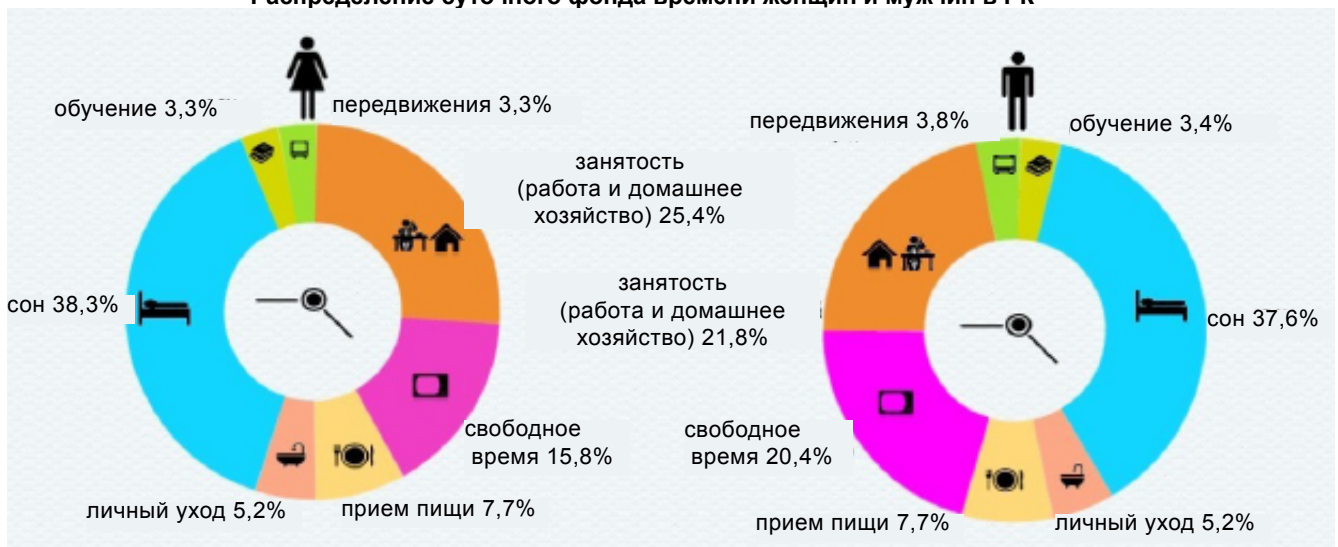
Рассматривая численность мужчин в региональном разрезе, следует отметить, что больше всего мужчин живет в Южно-Казахстанской области (1385 тыс. человек), что ничуть не удивляет, так как в данном регионе сконцентрировано 16,5% мужского населения республики. А вот меньше всего, также пропорционально численности проживающего мужского населения, (3,2% от общей численности) в Северо-Казахстанской области – 272,5 тыс. человек.

По данным Национальной переписи населения

2009 года, почти каждый шестой мужчина в Казахстане в возрасте 25 лет и старше имеет высшее образование. Хотя, следует признать, женщин с высшим образованием все же больше. Так, на 1000 казахстанских мужчин в возрасте 15 лет и старше приходится 178 человек с высшим образованием, в то время как из 1 000 казахстанок диплом ВУЗа имеют 216. Каждый четвертый казахстанец (всего – 1372920 человек) имеет среднее специальное или техническое и профессиональное образование.

Рисунок 1

Распределение суточного фонда времени женщин и мужчин в РК



Согласно данным выборочного обследования использования бюджета времени казахстанские мужчины трудолюбивы и уделяют работе значительную часть своего времени – в среднем более 8 часов за 1 рабочий день недели и 1,5 часа в выходные дни. В результате чего, соответственно, уделяют гораздо меньше времени (в среднем менее 2 часов в рабочие дни недели и более 2,5 часов в выходные дни) ведению домашнего

хозяйства, большая часть которого традиционно ложится на плечи казахстанских женщин.

Больше всего времени посвящают своей работе мужчины из Актюбинской и Карагандинской областей, а также города Астана: от 16% до 17% суточного времени. Интересно заметить, что ведению домашнего хозяйства больше всего времени (от 10,6% до 11,3% суточного времени) уделяют мужчины из Южно-Казах-

станской и Северо-Казахстанской областей.

Говоря о трудолюбии казахстанских мужчин, нельзя также не отметить, что заняты они в традиционно «мужских» сферах: промышленности, сельском,

лесном и рыбном хозяйстве, строительстве, транспорте и складировании. В данных сферах экономики занято от 65,7% до 80% мужчин от общей численности работников.

Численность наемных работников на крупных и средних предприятиях по видам экономической деятельности в 2014 году

	Численность наемных работников, тыс. человек			Удельный вес мужчин, в процентах
	всего	в том числе		
		женщины	мужчины	
Всего по видам деятельности	2 675,8	1 213,4	1 462,4	54,7
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	84,5	23,6	60,9	72,1
Промышленность	670,6	191,1	479,5	71,5
горнодобывающая промышленность и разработка карьеров	206,8	44,5	162,2	78,4
обрабатывающая промышленность	317,1	100,2	216,9	68,4
электроснабжение, подача газа, пара и воздушное кондиционирование	111,0	33,5	77,5	69,8
водоснабжение; канализационная система, контроль над сбором и распределением отходов	35,7	12,9	22,9	64,1
Строительство	186,4	24,4	162,1	87,0
Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей мотоциклов	136,4	67,6	68,8	50,4
Транспорт и складирование	213,7	65,1	148,6	69,5
Услуги по проживанию и питанию	28,2	19,1	9,1	32,3
Информация и связь	59,9	24,5	35,4	59,1
Финансовая и страховая деятельность	79,1	53,1	26,1	33,0
Операции с недвижимым имуществом	18,3	8,5	9,8	53,6
Профессиональная, научная и техническая деятельность	79,7	33,1	46,5	58,3
Деятельность в области административного и вспомогательного обслуживания	104,4	20,0	84,4	80,8
Государственное управление и оборона; обязательное социальное обеспечение	210,8	61,0	149,8	71,1
Образование	416,0	316,8	99,2	23,8
Здравоохранение и социальные услуги	341,1	281,9	59,2	17,4
Искусство, развлечения и отдых	39,3	19,8	19,5	49,6
Предоставление прочих видов услуг	7,4	3,9	3,6	48,6

Вместе с тем, мужчины возглавляют и управляют также почти 60% активно действующих предприятий малого и среднего бизнеса, в основном это малые и средние предприятия, занимающиеся выпуском промышленной и сельскохозяйственной продукции, а также работающие в области транспорта и строительства.

Наиболее высокооплачиваемая должность, которую занимают мужчины, является должность руко-

водителя организаций в сфере воздушного транспорта – 899056 тенге в месяц.

Однако средняя заработная плата мужчин значительно меньше и составляет всего 144183 тенге в месяц. Среди регионов значительно выделяются Атырауская и Мангистауская области, а также города Астана и Алматы, где размер среднемесячной заработной платы мужчин гораздо выше среднереспубликанского показателя от 1,2 до 2 раз.



Несмотря на существенную разницу между наиболее высоким уровнем заработной платы среди мужчин и среднемесячным показателем, надо принимать во внимание, что положение женщин намного хуже и на протяжении многих лет сложилась такая тенденция, что практически по всем основным группам должностей и профессий, традиционно заработная плата женщин ниже.

Среднемесячная номинальная заработная плата по отдельным профессиям и должностям*



* По кругу наблюдаемых видов экономической деятельности без учета малых предприятий, занимающихся предпринимательской деятельностью. По единовременному учету работников, проработавших полностью сентябрь месяц 2014г.

Говоря о здоровом образе жизни, который в последнее время достаточно часто пропагандируется в средствах массовой информации, следует отметить, что 53,9% мужчин в возрасте 15-49 лет имеют вредную привычку – курение, а 45,6% - периодически употребляют алкоголь.

Но справедливости ради необходимо заметить, что, несмотря на наличие вредных привычек, казах-

станские мужчины стараются поддерживать хорошую физическую форму и занимаются спортом по 20-30 минут ежедневно.

В целом, портрет среднего казахстанского мужчины выглядит довольно привлекательно: он молодой, образованный, успешный, предпочитает традиционные мужские виды деятельности и сторонник семейных ценностей.

Литература:

1. Мониторинг положения детей и женщин. Кластерное обследование по многим показателям (МИКС - 4 раунд) в Республике Казахстан 2010-2011гг. / Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан / Астана 2012, стр.405
2. Перепись населения Республики Казахстан 2009 года. Краткие итоги / Статистический сборник / Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан / Астана 2010, стр.110
3. Женщины и мужчины Казахстана / Статистический сборник / Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан / <http://www.stat.gov.kz> / Астана 2015, стр.134
4. Демографический ежегодник Казахстана / Статистический сборник / Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан / <http://www.stat.gov.kz> / Астана 2015
5. Основные показатели по труду в Республике Казахстан за 2014г. / статистический бюллетень / Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан / <http://www.stat.gov.kz> / Астана 2015

Резюме:

Бұл мақалада қазақстандық қоғамдағы ерлердің заманауи келбетін сипаттайтын статистикалық деректер ұсынылады, осы деректер өмірдің әртүрлі саласында ерлердің жағдайын егжей-тегжейлі қарастыруға мүмкіндік береді.

Негізгі сөздер: статистикалық бейне, ерлер, гендер, орташа жас, білім беру, уақыт қоры, жалақы.

В статье представлены статистические данные, характеризующие современный портрет мужчины в казахстанском обществе, которые позволяют подробнее рассмотреть положение мужчин в различных сферах жизнедеятельности.

Ключевые слова: статистический портрет, мужчины, гендер, средний возраст, образование, бюджет времени, заработная плата.

This article presents the statistical data characterizing a modern portrait of the man of the Kazakh society which allows to consider in more detail the position of man in different spheres of life activity.

Keywords: statistical portrait, male, gender, average age, education, time budget, wages and salaries.

Сведения об авторе:

Досанова А.С. – главный эксперт Управления социальной и демографической статистики Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан

«Пирамида» корпоративной социальной ответственности и ее применение в Казахстане

Е. Смирнова
Университет им. Сулеймана Демиреля

Введение

В последние годы проблема развития корпоративной социальной ответственности (далее – КСО) приобретает все большую значимость в Центрально-азиатском регионе. По сравнению с другими странами региона, Республика Казахстан (РК) ведет более активную политику в этом отношении. Тем не менее, концепция КСО в Казахстане является относительно новой и пока еще не получила должного распространения среди местных организаций.

Однако необходимо помнить, что социальная ответственность бизнеса существовала еще в эпоху СССР – просто называлась она по-другому и осуществлялась в несколько иных формах, чем на современном этапе. В советское время государственные предприятия активно оказывали поддержку больницам, детским садам и базам отдыха, тем самым внося значительный вклад в социальное благосостояние различных регионов [1]. Социальная направленность советских предприятий основывалась на так называемой «национальной модели социальной ответственности», которая включала этические, филантропические, экономические и политические обязательства [2]. Однако после распада СССР, экономические проблемы, с которыми столкнулись все страны бывшего Советского Союза, отодвинули социальную деятельность предприятий на второй план.

В независимом Казахстане вопрос о развитии КСО впервые был поднят в 2005 году на II Съезде предпринимателей в г. Астане. На этом съезде Президент Республики Казахстан Н.А. Назарбаев заявил, что Казахстану нужна своя модель развития КСО, основывающаяся на лучшей мировой практике, но в то же время принимающая во внимание особенности экономики, социальные аспекты, многонациональную культуру и традиции страны. По мнению Президента, казахстанская модель должна включать в себя решение экологических, социальных и региональных проблем и быть направленной на достижение экономического процветания и благосостояния граждан Казахстана.

В этой связи, в качестве одной из первых правительственных инициатив в 2007 году Министерством труда и социальной защиты населения РК было проведено исследование, по результатам которого общественности был представлен отчет о социальной ответственности 40 крупных предприятий в семи промышленных отраслях Казахстана. Также, с 2008 года по настоящее время традиционно проводится учрежденный Президентом РК конкурс корпоративной социальной ответственности «Парыз». Заинтересованность компаний в конкурсе растет с каждым годом – так, в 2014 году участие в конкурсе приняли 584 малых, средних и крупных предприятий.

Сегодня социальная ответственность бизнеса признана важнейшей составляющей долгосрочной стратегии устойчивого развития Республики Казахстан. Об этом свидетельствует создание Национальной концепции корпоративной социальной ответственности

бизнеса в Казахстане на 2015-2020гг., целью которой является выработка единого подхода к системному развитию КСО и созданию благоприятных условий для интеграции КСО в деятельность компаний. Отличительная особенность концепции заключается в том, что в ней рассматривается единый подход к продвижению КСО, основанный на углублении партнерства между государством, бизнесом и гражданским сектором.

Проблемы и перспективы развития КСО в Казахстане активно обсуждаются не только на правительственном уровне, но и в научной среде. На это указывает ряд исследований, проведенных отечественными и зарубежными учеными, относительно различных аспектов социальной ответственности предприятий РК. В стране проводятся не только общие направленные исследования, но и в разрезе отдельных отраслей, например, таких как нефтегазовая, табачная, туризм. Большинство предыдущих исследований были направлены на изучение политики в области КСО, осуществляемой казахстанскими компаниями, и ее доступности широкой общественности. Среди работ, изучавших восприятие социальной ответственности бизнеса заинтересованными сторонами, необходимо отметить исследование А. Махмуда и Дж. Хамфри (2013г.), которые попытались рассмотреть развитие КСО в РК в контексте «пирамиды» А. Кэрролла [3]. Несмотря на глубину научной работы, авторами не был произведен анализ применимости данной «пирамиды» в Казахстане. В этой связи, целью данного исследования является изучение и определение возможности применения «пирамиды КСО» А. Кэрролла в Казахстане, а также принципов благотворительности и администрирования Э. Кэрнеги и экологических обязательств К. Дэвиса и Р. Блумсторма. В данной работе также производится оценка уровня социальной ответственности компаний, оперирующих в Казахстане, и анализ преимуществ, получаемых предприятиями в ходе активной социальной деятельности.

Обзор литературы

В научной литературе первое упоминание о КСО можно отнести к работе Эндру Кэрнеги под названием «Евангелие богатства» (1889г.), в которой автор подробно описал основные составляющие социальной ответственности бизнеса – принцип благотворительности и принцип администрирования. Позже эти принципы стали основой для многих определений КСО. Принцип администрирования подразумевает, что более успешные граждане / компании должны вносить непосредственный вклад в улучшение благосостояния всего общества, в результате чего наибольшее число людей должно получить наибольшую выгоду. Принцип благотворительности призывает богатых индивидуумов, а также организации помогать менее удачливым членам общества, однако помощь должна быть предоставлена только тем, кто действительно в ней нуждается и сможет ею воспользоваться для улучшения сво-

его будущего [4].

На современном этапе, принципы администрирования и благотворительности Э. Кэрнеги используются довольно широко не только в зарубежных, но и отечественных компаниях. Так, например, казахстанская национальная нефтегазовая компания ОАО КазМунай-Газ, имеет многоуровневую социальную программу. Корпорация оказывает разностороннюю поддержку уязвимым слоям населения: предоставляет финансовую помощь ветеранам ВОВ и труда, людям с ограниченными возможностями, пенсионерам, семьям с низким уровнем доходов и детям-сиротам. КазМунай-Газ также вносит вклад в создание и развитие современной инженерной и транспортной инфраструктуры в региональных административных центрах, поддерживает культуру и искусство и инвестирует в развитие спорта и продвижение здорового образа жизни.

Как категориальный аппарат концепция КСО впервые была представлена в 1953 году американским экономистом Х. Боуэном. Ученый предложил следующую трактовку определения социальной ответственности: «проведение такой политики, принятие таких решений или осуществление такой деятельности, которые соответствуют целям и ценностям нашего общества» [5; с.4]. На сегодняшний день данное определение является одним из самых распространенных в мире. Именно такая трактовка КСО используется правительством Республики Казахстан для создания и продвижения политики в области социальной ответственности.

В начале 1970-х появилось новое определение КСО, предложенное другим американским ученым М. Фридманом, в котором автор подчеркнул важность выполнения организационных обязательств, таких как получение прибыли и соблюдение закона, т.е. осуществление деятельности «без обмана или мошенничества» [6]. Фридман утверждал, что сам по себе бизнес не несет никаких обязательств. Такие обязательства, а также желание их исполнять, могут иметь лишь сотрудники компаний. Несмотря на то, что определение КСО, представленное Боуэном, широко используется в Казахстане, некоторые компании в своей социальной политике следуют принципам Фридмана.

Одно из самых современных определений КСО было предложено в 1991 году американским ученым Арчи Кэрроллом. По мнению А. Кэрролла, социальная ответственность бизнеса определяется наличием четырех ее компонентов: экономической, правовой, этической и филантропической ответственности, – которые представляют собой так называемую «пирамиду КСО». Экономическая ответственность в «пирамиде» является базовой и включает в себя способность компании зарабатывать достаточную прибыль, создавать новые рабочие места и производить товары и услуги, востребованные обществом. При этом А. Кэрролл утверждает, что предприятия, не способные получать прибыль, не могут исполнять другие обязательства. Необходимо помнить, что прибыль должна быть достигнута законным путем в соответствии с требованиями, установленными государством, что в свою очередь является правовой ответственностью бизнеса. Этическая ответственность подразумевает моральное поведение организации по отношению ко всем заинтересованным сторонам и, в первую очередь, к обществу. Этическое поведение хоть и не установлено рамками закона, но многие компании самостоятельно разрабатывают «кодексы этики», основанные на стандартах

справедливости и равенства, для того чтобы их сотрудники могли различать этическое и аморальное поведение. Филантропические обязательства представляют собой исключительно добровольную деятельность организаций, способствующую улучшению качества жизни общества, например, такую как благотворительность, пожертвования, спонсорская помощь, безвозмездное финансирование социальных проектов [7].

Как утверждает А. Кэрролл, большинство компаний сталкиваются с дилеммой, какие обязательства выполнять: экономические или правовые, экономические или этические, экономические или филантропические. По нашему мнению, выбор в пользу тех или иных обязательств определяется социально-культурными, экономическими, политическими и правовыми аспектами каждой страны. Однако некоторым предприятиям все-таки удается сочетать выполнение всех обязательств согласно «пирамиде» Кэрролла. Одним из примеров может служить крупнейший частный банк Казахстана – Казкоммерцбанк, успешно исполняющий все обязательства, представленные в «пирамиде» КСО Кэрролла. Во-первых, первостепенными задачами банка являются получение максимальной прибыли для своих акционеров, поддержание операционных расходов на низком уровне и предоставление клиентам высококачественных финансовых услуг. Во-вторых, Казкоммерцбанк работает в соответствии со всеми государственными законами и требованиями. В-третьих, банк руководствуется этическими нормами и принципами справедливости при взаимодействии со всеми заинтересованными сторонами (согласно Кодексу деловой этики Казкоммерцбанка). В-четвертых, банк выполняет свои филантропические обязательства, предоставляя различные стипендии в рамках благотворительной программы «Кус Жолы», а также оказывая помощь уязвимым слоям населения.

Несмотря на актуальность и популярность «пирамиды» Кэрролла, К. Дэвис и Р. Блумсторм подчеркивают необходимость рассмотрения экологической ответственности как неотъемлемой части КСО [8]. В то время как экологическую ответственность в некотором роде можно отнести к благотворительности, ученые предлагают рассматривать их отдельно. Определение КСО, предложенное Европейской Комиссией (ЕК), также предполагает принятие во внимание экологических проблем. Определение КСО, данное ЕК, выглядит следующим образом: «КСО – это концепция, согласно которой компании на добровольной основе интегрируют социальные и экологические проблемы в свою деятельность и во взаимодействии с заинтересованными сторонами» [9]. Очевидно, что общество ожидает от современных компаний не только исполнения обязательств согласно «пирамиде» Кэрролла, но и проявление заботы об окружающей среде или, по крайней мере, принятие мер по избежанию нанесения вреда. Такие вопросы как изменение климата, глобальное потепление, загрязнение воздуха и воды и истощение природных ресурсов уже давно стоят на повестке дня многих государств.

Экологические проблемы не обошли стороной и страны Центральной Азии, которые по большей части являются сырьевыми. Однако, в связи социально-экономическими, а также политическими проблемами в регионе, решение экологических задач постоянно отодвигается на второй план. Одним из решений данной проблемы может стать повышенная активность местных предприятий в области социальной ответ-

ственности. Здесь возникает другая проблема – относительная новизна концепции КСО и несовершенство институциональных систем в Центральном-азиатском регионе. Так, например, сложившаяся политическая ситуация в Туркменистане и Узбекистане препятствует полноценному развитию социальной ответственности бизнеса в этих странах. Сохраняющийся тоталитарный режим ограничивает деятельность предприятий, тем самым «затормаживая» распространение КСО в этих странах [10]. В Туркменистане практически все решения принимаются на правительственном уровне, а большая часть информации, в том числе и о реализации КСО, содержится в документах, недоступных общественности.

Для отечественного рынка Узбекистана понятие КСО довольно новое и пока неизученное. Единичные компании понимают сущность концепта, не говоря уже об обычных гражданах Республики. Так, опрос представителей бизнеса и госструктур Узбекистана, проведенный независимым журналистом Нелли Каримовой в августе 2014 года, выявил, что большинство респондентов трактуют КСО неоднозначно, однако во многих ответах прослеживается ассоциация социальной ответственности бизнеса с благотворительностью. Согласно У. Алиеву и А. Каримову, социальной ответственностью в Узбекистане склонны заниматься компании, деятельность которых зависит от социальных ожиданий клиентов. При этом основными мотивами КСО являются повышение рентабельности, производительности и укрепления репутации [11]. Тем не менее, сознание узбекской общественности в отношении КСО постепенно меняется. Немалую роль в этом играет государство, предусматривая финансовые льготы для социально ответственных компаний.

В других Республиках Центральной Азии, таких как Кыргызстан и Таджикистан интерес к КСО растет несколько быстрее, чем в Туркменистане и Узбекистане. Несмотря на это, КСО в Таджикистане находится в зачаточном положении. Как и в других странах Центральной Азии, концепция социальной ответственности в Таджикистане еще не сформирована, а компаниям не хватает элементарного понимания основных принципов КСО. Большинство таджикских организаций интерпретирует КСО как благотворительность – деятельность по оказанию безвозмездной помощи без извлечения выгоды. Об этом свидетельствует исследование, проведенное таджикским общественным объединением «Джахон», которое также выявило, что большая часть компаний в Таджикистане занимается благотворительностью исключительно во избежание каких-либо скандалов, связанных с их деятельностью. Зачастую оказывается разовая гуманитарная или благотворительная помощь; КСО на постоянной основе осуществляют единичные компании. Главным препятствием в развитии социальной ответственности бизнеса в Республике Таджикистан является нестабильное финансовое состояние компаний.

В Кыргызстане о необходимости развития КСО заговорили совсем недавно, после экономического и политического кризиса 2010 года. Именно тогда крупные компании поддержали социально-уязвимые слои населения и частично помогли восстановить инфраструктуру страны. Несмотря на это, концепция КСО в стране еще продолжает формироваться: однозначного определения пока еще нет [12]. Согласно данным одного из последних исследований, только 60% опрошенных имеют общее, но не очень глубокое понима-

ние о том, что собой представляет социальная ответственность бизнеса [13]. В Кыргызстане наблюдается недостаточный уровень «грамотности» в отношении КСО; государственные структуры и научная среда страны еще недостаточно проработали эту тему. «Пока в сфере КСО в Кыргызстане не хватает ни знаний, ни обучения, ни публикаций. Только в некоторых учебных заведениях ведется курс (или просто тема) по КСО, а в некоторых странах Центральной Азии вообще не преподается такой предмет», – утверждает А. Арстанбекова, управляющий директор Агентства корпоративного развития «КСО Централ Азия».

Среди стран Центральной Азии Республика Казахстан, пожалуй, является лидером в области КСО. Ведь первые предпосылки для развития социальной ответственности в независимом Казахстане появились еще в середине 1990-х с приходом на рынок иностранных компаний, которые уже тогда демонстрировали свою социальную ответственность. Однако, несмотря на это, еще буквально пять лет назад понятие КСО считалось относительно новым в Казахстане. Сегодня же, осведомленность населения и отечественных компаний об основных принципах социальной ответственности растет быстрыми темпами. Тем не менее, единого понимания концепции КСО в Казахстане пока еще не сформировалось [1].

Отличительной особенностью развития КСО в Казахстане по сравнению с другими странами Центральной Азии является активное проведение социологических опросов и научных исследований в данной области. Так, например, одно из последних исследований было проведено Центром исследований САН-ДЖ в 2013 году. Согласно результатам проведенного ими опроса, только 63% представителей бизнеса РК осведомлены о КСО, из них крупные компании – на 100%, а вот малый бизнес – лишь на 47%. Значительные пробелы с пониманием КСО отмечены у государственных служащих и представителей гражданской общественности. И те, и другие рассматривают социальную ответственность бизнеса исключительно как благотворительность [14].

Другое исследование, направленное на анализ КСО в табачной отрасли РК выявило, что от табачных компаний гражданская общественность в первую очередь ожидает исполнения экономической и правовой ответственности. В частности, 39% населения хотят иметь доступ к высококачественной табачной продукции, а 14% – считают важным, чтобы деятельность этих компаний осуществлялась в рамках закона. Другими ожиданиями общественности от табачных предприятий являются забота о сотрудниках, своевременная и полная уплата налогов, создание рабочих мест, решение экологических проблем и благотворительность [15].

Анализ социальной ответственности компаний отрасли туризма показал, что большинство местных туроператоров имеют очень общее и поверхностное понимание понятий «этика» и «КСО». Более того, деятельность местных туроператоров не всегда соответствует международно-признанным нормам, другими словами, далеко не все туристские компании используют социально ответственные и этические нормы при осуществлении своей деятельности [16].

Что же касается нефтегазовой отрасли, то там КСО подразделяется на две категории: обязательные социальные платежи и добровольные программы КСО [1]. Относительно первой категории, все

социальные проекты разрабатываются совместно с органами местной власти и финансируются за счет обязательных отчислений добывающих компаний в процентном соотношении от их капитальных расходов. Такие проекты обычно направлены на поддержку различных крупных мероприятий, а также на строительство и реконструкцию объектов социальной инфраструктуры (школы, больницы, включая приобретение медицинского и школьного оборудования). Добровольные программы КСО, которые реализуют большинство нефтегазовых компаний, зачастую направлены на оказание поддержки предприятиям малого и среднего бизнеса, а также женщинам-предпринимателям [1].

Если же говорить о развитии КСО в целом, то исследование, проведенное Р.М. Потлури и др., показало, что большая часть представителей гражданской общественности удовлетворена социальным поведением казахстанских компаний [17]. Тем не менее, акционеры, работники компаний и представители государственных структур считают, что предприятия Казахстана должны уделять больше внимания исполнению экономической и правовой ответственности. В то же время, члены гражданского общества полагают, что организациям необходимо больше уделять внимания этической и филантропической ответственности [3].

Компаниям следует четко понимать, насколько

большую выгоду может принести социальная ответственность. Зачастую, социально ответственные организации характеризуются увеличением прибыли, повышением престижа бренда и лояльности клиентов, увеличением продаж и доли рынка [18], повышением уровня удовлетворенности клиентов и рыночной стоимости акций компании [19]. Также среди преимуществ КСО можно отметить улучшение имиджа и репутации компании, получение поддержки общества и укрепление морального духа сотрудников [20]. Как уже было отмечено ранее, наряду с возможностью применения «пирамиды» Кэрролла в данной статье будут изучены преимущества социально ответственного поведения компаний Казахстана.

Методология

В качестве основного метода исследования был выбран опрос. Для сбора первичных данных использовалась стихийная выборка [21]. Опросники были распространены среди преподавателей Факультета экономики и административных наук Университета имени Сулеймана Демиреля, студентов старших курсов, магистрантов, а также их родителей. Всего для обработки данных было собрано 120 заполненных анкет. В таблице 1 представлена классификация демографического профиля респондентов по гендерной принадлежности, возрасту и опыту работы.

Таблица 1

Демографический профиль респондентов

Гендерная принадлежность	Возраст	Опыт работы
Женщины	43% ≤ 35 лет	73% ≤ 5 лет
Мужчины	57% 36 – 50 лет	16% 6 – 20 лет
	51 и старше	11% 21 и более
		64%
		18%
		18%

Опросник был составлен на базе идентичного исследования, проведенного сингапурскими учеными Г. Таном и Р. Комараном [20]. Анкета включила два обширных раздела. В первом разделе содержались утверждения, направленные на выявление отношения респондентов к «пирамиде» КСО Кэрролла, принципам благотворительности и администрирования Э. Кэрнеги и экологическим обязательствам К. Дэвиса и Р. Блумсторма. Установки респондентов относительно утверждений измерялись с помощью шкалы Лайкерта, по которой участники опроса оценивали степень своего согласия или несогласия с каждым суждением, от «полностью согласен» (5 баллов) до «полностью не согласен» (1 балл).

Второй раздел опросника был направлен на измерение уровня социальной ответственности казахстанских компаний, а также преимуществ, которые могут получить организации в результате исполнения социальных обязательств. Уровень КСО оценивался по 7-бальной шкале Лайкерта, от 1 – «очень низкий» до 7 – «очень высокий». Для определения преимуществ КСО респондентам был задан закрытый (структурированный) вопрос, направленный на выявление возможных выгод социально ответственного поведения. Респондентам было предложено 15 вариантов ответов.

Результаты

Для первого раздела опросника были произведены расчеты среднего значения и стандартного отклонения выборки, при использовании 95-процентного доверительного интервала (двустороннего), где значение t -статистики равно 1,960. Во второй колонке таблицы 2 приведены результаты расчетов, раскрывающие отношение казахстанцев к основным составляющим КСО. Наиболее высокую оценку получили экологические обязательства (ср. знач. = 18,31), правовая ответственность (ср. знач. = 17,10) и принцип администрирования (ср. знач. = 16,45). Это свидетельствует о том, что КСО в Казахстане в первую очередь ассоциируется с экологическими обязательствами. Прежде всего, общественность ожидает от компаний принятия мер по защите или избежанию нанесения вреда окружающей среде. В то же время, участники опроса отмечают, что предприятиям необходимо соблюдать закон и действовать в соответствии с установленными правилами и стандартами. Согласно полученным результатам, принцип администрирования является третьим по важности. По мнению респондентов, организации должны принимать во внимание интересы всех заинтересованных сторон и действовать в качестве «попечителей». А вот принцип благотворительности, который подразумевает оказание помощи нуждающимся и менее удачливым в обществе, по результатам опроса является наименее важным (ср. знач. = 14,33).

Таблица 2

Среднее значение и стандартное отклонение выборки

Наименование показателя	Среднее значение, μ^*	Стандартное отклонение, s	Доверительный интервал (95%)
Экономическая ответственность	15,63	2,16	11,40 до 19,86
Правовая ответственность	17,10	2,21	12,77 до 21,43
Этическая ответственность	15,70	2,53	10,74 до 20,66
Филантропическая ответственность	14,41	2,51	9,49 до 19,33
Принцип благотворительности	14,33	2,54	9,35 до 19,31
Принцип администрирования	16,45	2,57	11,41 до 21,49
Экологические обязательства	18,31	2,03	14,33 до 22,29

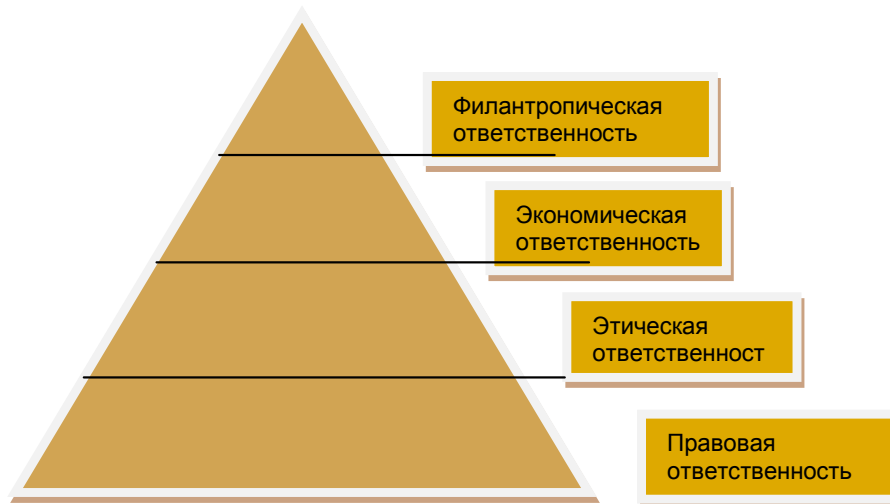
* Уровень значимости 0,05 (двусторонний).

Опираясь на результаты, полученные в таблице 2, можно построить «пирамиду» КСО, адаптированную для Казахстана. В отличие от «пирамиды», предложенной Кэрроллом, наша «пирамида» складывается в следующем иерархическом порядке: (1) правовая ответственность, (2) этическая ответственность, (3) экономическая ответственность и (4) филантропическая ответственность (Рисунок 1). Для сравнения, «пирамида» КСО Кэрролла начинается с экономической ответственности, за которой следуют правовая, этическая и филантропическая ответственности. Получается, что согласно мнению общественности, базовой ответственностью в Казахстане является правовая, отодвигая экономическую ответственность даже не на второй, а на третий план. Большинство опрошенных имеют негативное отношение к компаниям, которые определяют получение прибыли в качестве

своей основной организационной цели. Однако такое мнение является ошибочным. Само по себе желание заработать прибыль нельзя считать неэтичным поведением. Намного важнее, какими способами предприятие пытается увеличить свою рентабельность. Если же компания ориентирована исключительно на получение прибыли и не выполняет другие обязательства, то тогда негативное отношение общества к такой организации может быть вполне оправданным, так как в этом случае компания не будет считаться социально ответственной. Необходимо понимать, что в современном деловом мире рентабельность компании является ключевым условием для успешного осуществления деятельности. От предприятий, не способных заработать прибыль, нельзя ожидать исполнения правовых, этических и филантропических обязательств.

Рисунок 1

«Пирамида» КСО Кэрролла в Казахстане



Различия в иерархии обязательств между «пирамидой» КСО Кэрролла и «пирамидой» КСО для Казахстана, полученные в результате нашего исследования, могут быть связаны с относительной новизной концепции КСО в Казахстане, а также со сложившимся в стране менталитетом, на который достаточно сильно повлияли советские ценности и устои. Во времена СССР, все предприятия были государственными, а осуществление деятельности, не отвечающее интересам государства, считалось экономическим пре-

ступлением. Патриотизм, труд на благо государства и соблюдение закона являлись основными ценностями советского общества. Возможно, именно в этой связи, правовая ответственность сегодня занимает базовую позицию в казахстанской «пирамиде» КСО.

Во втором разделе опросника респондентам было предложено оценить уровень социальной ответственности казахстанских компаний по 7-бальной шкале. Анализ данных выявил, что по мнению большинства участников опроса (стандартное отклонение

= 1,17), КСО в Казахстане находится на уровне ниже среднего (среднее значение = 3,03). С одной стороны, такая оценка может быть вполне оправданной, так как КСО только начинает активно развиваться в Казахстане. Другим объяснением полученных нами результатов может служить недостаточное освещение социальной деятельности казахстанских компаний в средствах массовой информации (СМИ). Более того, лишь немногие компании (около 31%) предоставляют информацию о своей социальной политике на своих сайтах, что в свою очередь приводит к искаженному толкованию понятия и принципов КСО.

Как было отмечено выше, КСО приносит пользу не только обществу, но и самим компаниям. По

мнению респондентов, наиболее значимыми преимуществами, получаемыми компаниями в результате выполнения социальных обязательств являются: улучшение имиджа и репутации компании (79,2%), получение поддержки общества (63,3%) и преданность клиентов (45%) (таблица 3). В то же время, среди других немаловажных преимуществ КСО участники опроса (32,5%) выделили повышение престижа бренда, меньшую критику общественности и увеличение продаж. Кроме того, ни один из респондентов не указал, что социально ответственное поведение не приносит никакой пользы. Получается, что общественность относится лучше к тем компаниям, которые выполняют свои социальные обязательства.

Таблица 3

Преимущества КСО для компаний

№	Виды преимуществ	%
1.	Улучшение имиджа и репутации компании	79,2
2.	Получение поддержки общества	63,3
3.	Преданность покупателей	45,0
4.	Повышение престижа бренда	32,5
5.	Меньшая критика общественности	32,5
6.	Увеличение продаж	32,5
7.	Преданность работников	31,7
8.	Уменьшение правовых проблем	30,8
9.	Привлечение высококвалифицированных специалистов	30,0
10.	Усиление уверенности инвесторов	27,5
11.	Улучшение трудовой дисциплины	21,7
12.	Минимизация законодательных ограничений	17,5
13.	Увеличение рыночной стоимости акций компании	15,8
14.	Другое	6,7
15.	Нет пользы	0

Заключение

В данной статье было изучено отношение представителей общественности к принципам КСО, а также выявлены преимущества, которые могут получить компании в результате выполнения социальных обязательств. Результаты исследования показали, что «пирамида» КСО А. Кэрролла, принципы администрирования и благотворительности Э. Кэрнеги, а также экологические обязательства К. Дэвиса и Р. Блумсторма широко используются в Казахстане. Однако общественность не всегда осведомлена о социальной деятельности, осуществляемой организациями. Для повышения осведомленности общества компаниям необходимо сделать информацию о своей социальной деятельности более доступной, например, через публикацию социальных отчетов, обновление своих веб-сайтов и содействие СМИ в освещении событий в области КСО.

Результаты исследования также выявили, что экологические обязательства, принцип администрирования Э. Кэрнеги и юридическая ответственность А. Кэрролла считаются наиболее важными в Казахстане. С точки зрения общественности, социальная ответственность предприятия прежде всего подразумевает создание и внедрение мероприятий по защите и улучшению окружающей среды, принятие во внимание интересов всех заинтересованных сторон и соблюдение законов и установленных государством стандартов и регламентов. В этой связи, компаниям рекомендуется адаптировать свою политику в обла-

сти КСО таким образом, чтобы в первую очередь сосредоточить усилия на проведении вышеуказанных мероприятий. Однако и другие принципы и обязательства не должны оставаться без внимания.

Применение «пирамиды» КСО в Казахстане выявило несколько иную иерархию обязательств, чем в «пирамиде», предложенной А. Кэрроллом. Несмотря на первостепенную значимость экономической ответственности, казахстанская общественность ставит ее только на третье место по уровню важности. Адаптированная к Казахстану «пирамида» Кэрролла предполагает, что компании должны сосредоточиться на выполнении социальных обязательств в следующем порядке – правовая ответственность, этическая ответственность, экономическая ответственность и филантропическая ответственность. Данную иерархию необходимо учитывать при подготовке социальных отчетов или публикации информации на веб-сайте, в газетах и журналах, так как в первую очередь общественность хочет удостовериться в том, что компания осуществляет деятельность на законных основаниях, имеет лицензию и все необходимые сертификаты. В то же время, ожидания заинтересованных сторон связано с тем, что к ним будут относиться честно и справедливо как в качестве клиентов, так и сотрудников. Только после того, как представители общественности будут уверены в том, что компания выполняет правовые и этические обязательства, они будут проявлять интерес к рентабельности и благотворительной деятельности организации. Выявлен-

ные в результате исследования различия в иерархии обязательств «пирамиды» могут быть связаны с относителем новизной принципам КСО, а также с менталитетом казахстанцев.

При разработке социальной политики компании, управленцам необходимо помнить о преимуществах, которые КСО может принести их организации. Общество, как правило, оказывает большую поддержку социально ответственным компаниям, а

клиенты становятся более лояльными – многие предпочитают покупать у тех предприятий, которые заботятся о своих клиентах и их интересах. Более того, компании, которые активно практикуют КСО, имеют хорошую репутацию в обществе. Управленцы, осознающие важность КСО и ее положительное влияние на деятельность организации, смогут принимать правильные решения при выборе и разработке социальной политики.

Литература:

1. Артемьев А., Касенова Н., Линдберг И., Торьесен С. Корпоративная социальная ответственность в Казахстане: от обязательств к стратегическим инвестициям / SIGLA, 2012
2. Султанов С. Забытая тайна Советского союза 2 / Завтра / 2010 (15 сентября) № 37 (878), стр.2
3. Mahmood M., Humphrey J. Stakeholder expectation of corporate social responsibility practices: a study on local and multinational corporations in Kazakhstan / Corporate Social Responsibility and Environmental Management / 2013 T.20 № 3, стр.168-181
4. Carnegie A. The gospel of wealth / Revijazasocijalnupolitiku / 2012 T.19. №2, стр.199-206
5. Maignan I., Ferrell O.C. Corporate social responsibility and marketing: an integrative framework / Journal of the Academy of Marketing science / 2004 T.32. №1 стр.3-19
6. Friedman M. The social responsibility of business is to increase its profits / New York Times Magazine / 1970 T13, C.32-33
7. Carroll A. B. The pyramid of corporate social responsibility: Toward the moral management of organizational stakeholders / Business horizons / 1991 T.34 №4, стр.39-48
8. Davis K., Blomstrom R.L. Business and society: Environment and responsibility / Ethical Theory of Business / 1975 стр.95
9. European Commission. Sustainable and responsible business. Corporate Social Responsibility (CSR) 2010. available at: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sustainable-business/corporate-social-responsibility/index_en.htm
10. Johnson P., Brady L. The Politics of Corporate Responsibility: The Case of Russia. – University of Strathclyde Graduate School of Business, 2004
11. Aliev U., Karimov A. 'What motivates small and medium enterprises in Uzbekistan to be socially responsible? / New Perspectives on Corporate Social Responsibility Book, Ampang Press, Malaysia / 2007, стр.237-252
12. Арстанбекова А. Корпоративная социальная ответственность – зона интересов бизнеса и общества / Инвестиции сегодня, 2014 №2, стр.43-45
13. Эл-Пикир. Состояние корпоративной социальной ответственности в Кыргызстане / Бишкек: Эл-Пикир, 2010 стр.19
14. Центр исследований Сандж «Корпоративная социальная ответственность в Казахстане: ситуация, проблемы и перспективы развития» / Астана: Сандж, 2013, стр.97
15. Данаева З. Социальная ответственность компаний / ExpertKazakhstan / 2004 №6 (8), стр.17-21
16. Smagulova A., Shegebayev M., Garvenko V., Boolaky M. Ethical practices & social responsibility of Kazakhstani tourism business: A pilot study in the tour operator sector / Central Asia Business Journal / 2009 T.2., стр.12-23
17. Potluri R.M., Yespayeva B., Kunev M. Corporate social responsibility: a study of Kazakhstan corporate sector / Social Responsibility Journal / 2010 T.6 №1, стр.33-44
18. Levine M. A. The benefits of corporate social responsibility / New York Law Journal 2008, T.13. available at <http://www.law.com/jsp/cc/PubArticleCC.jsp?id=1202423730339>
19. Luo X., Bhattacharya C. B. Corporate social responsibility, customer satisfaction, and market value / Journal of marketing / 2006 T.70 №4, C.1-18
20. Tan G. and Komaran R. Perceptions of Corporate Social Responsibility: An Empirical Study in Singapore, paper presented at the 13th Annual International Conference on Advances in Management, Lisboa, Portugal, 14 July 2006 Available at: <https://mercury.smu.edu.sg/rsrchpubupload/7130/ICAM-CSR-Perceptions-26Jun.pdf>
21. Kumar R. Research Methodology, Delhi: Dorling Kindersley Pvt. Ltd, 2009 p.178

Резюме:

Бұл мақалада А.Кэрроллдың Қазақстандағы КӘЖ «пирамидасын» қолдану мүмкіндігі, сонымен қатар Э. Кэрнегидің қайырымдылық және әкімшіліктендіру ұстанымы, Р. Блумсторм мен К. Дэвистің экологияның міндеттемелері қарастырылған. Зерттеу нәтижесінде Қазақстанның КӘЖ «пирамидасы» ортақ қабылданған үлгіден өзгешілігін көрсетті, ал әкімшеліктендіру және экологияның міндеттеме ұстанымы жергілікті кәсіпорындарда кеңінен қолданылады.

Негізгі сөздер: корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік, Кэрролл «пирамидасы», қайырымдылық ұстанымы, әкімшіліктендіру ұстанымы, экологияның міндеттеме.

В данной статье рассматривалась возможность применения «пирамиды» КСО А. Кэрролла в Казахстане, а также принципов благотворительности и администрирования Э. Кэрнеги и экологических обязательств К. Дэвиса и Р. Блумсторма. Результаты исследования показали, что казахстанская «пирамида» КСО имеет несколько другую иерархию, чем представлено в общепринятой модели, а принцип администрирования и экологические обязательства широко используются местными компаниями.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, «пирамида» Кэрролла, принцип благотворительности, принцип администрирования, экологические обязательства.

This article discusses the possibility of application of A. Carroll's CSR «pyramid», as well as A. Carnegie's charity and administration principles and K. Davis and R. Blumstorm's environmental responsibility in Kazakhstan's context. The results of the study suggest that Kazakhstan CSR «pyramid» has a slightly different hierarchy as compared to the widely accepted model. In addition, the findings reveal that the administrative principle and environmental responsibility are widely used by local companies.

Keywords: corporate social responsibility, Carroll's «pyramid», charity principle, administrative principle, environmental responsibility.

Сведения об авторе:

Смирнова Е.В. – PhD, ассистент-профессор кафедры «Менеджмент и маркетинг» Университета им. С. Демиреля (г.Алматы)

Особенности воспроизводства человеческого капитала в условиях экономической рецессии

О. Лашкарева, Г. Кожаметова
Евразийский национальный университет им. Л.Н.Гумилева

С переходом на рыночные механизмы в Казахстане стали проявляться подходы управления человеческим капиталом, при которых люди представляют главный ресурс и социальную ценность предприятия и экономики в целом. В рамках этих концепций человек стал рассматриваться как невозобновляемый ресурс в единстве трех основных компонентов — трудовой функции, социальных отношений, состояния работника.

Анализ существующих концепций, позволяет выделить две роли человека в общественном производстве: человек как ресурс производственной системы (трудовой, людской, человеческой); человек как личность с потребностями, мотивами, ценностями, отношениями.

Можно сказать, что человек рассматривается как капитал, осуществляющий материализацию активов предприятий, способствует росту нематериальных активов предприятия. Человеческий капитал в современном понимании, это наши знания, умения, навыки, компетенции, которые позволяют нам быть эффективным средством производства. Эффективность человеческого капитала определяется его конкурентоспособностью, уровнем свободы, уровнем мобильности. Человеческий капитал является на современном этапе важнейшим конкурентным преимуществом предприятия, становится гарантией ее успеха и выживаемости в условиях усиления конкуренции. По данным консалтинговой компании Bersin&Associates, компании, которые имеют проработанную стратегию в области управления человеческим капиталом, генерируют на 26% больше прибыли, чем конкуренты. Сейчас весь этот огромный ресурс недополученной прибыли, неполученной эффективности скрывается в этих методологиях и технологиях формирования, развития и управления человеческим капиталом.

Термин «человеческий капитал» впервые появился в работах Теодора Шульца (Theodore Schultz), экономиста, интересовавшегося трудным положением слаборазвитых стран. Шульц заявлял, что улучшение благосостояния бедных людей зависело не от земли, техники или их усилий, а скорее от знаний. Он назвал этот качественный аспект экономики «человеческим капиталом». Шульц, получивший Нобелевскую премию в 1979 году, предложил следующее определение: «Все человеческие способности являются или врожденными, или приобретенными. Каждый человек рождается с индивидуальным комплексом генов, определяющим его врожденные способности. Приобретенные человеком ценные качества, которые могут быть усилены соответствующими вложениями, мы называем человеческим капиталом» [1].

Мировой кризис усугубил ситуацию на рынке труда, что оказывает существенное влияние и на рынок труда в Казахстане. Формирование человеческого капитала в первую очередь связано с воспроизводством населения, включающего соответственно естественное воспроизводство, миграцию и социальную мобильность.

Демографический потенциал должен стать новой возможностью нового экономического подъема страны. Наличие развитого человеческого потенциала и качественного человеческого капитала рассматривается в постиндустриальной экономике как важнейший экономический ресурс.

По своему содержанию режим воспроизводства населения определяется социально-экономическими условиями его жизни, общественным укладом, особенностями демографического развития отдельных регионов. В связи с неравномерностью экономического и социального развития регионов, имеются существенные различия в формировании типов воспроизводства внутри страны.

В течение последних двух десятилетий для Казахстана был характерен переходный тип воспроизводства, проявившийся в меньших по сравнению с рождаемостью показателях смертности, неустойчивых показателях рождаемости, увеличивающейся миграционной подвижностью населения, переходом от многодетных семей к семьям, имеющим до трех детей. Начиная с 2001 года, население республики вступает в режим расширенного воспроизводства, характеризующегося увеличением каждого вновь вступающего в жизнь поколения по сравнению с численностью уходящих поколений. Образовался прогрессивный тип половозрастной структуры населения, растет его абсолютная численность.

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.

На воспроизводство населения страны оказывает влияние множество разнообразных факторов. Это взаимообусловленность и взаимовлияние демографических и социально-экономических факторов при определяющей роли последних.

Изменения в режиме воспроизводства населения могут вызвать соответствующие изменения в экономической и демографической политике.

В процессе воспроизводства населения происходит постоянное его обновление, т.е. смена старого поколения новым. Это, так называемое естественное движение населения, совершается через рождение и смерть. Данные рождаемости и смертности приведены в таблице 1.

Таблица 1

Рождаемость, смертность и естественный прирост населения

тыс. человек

	Все население			Городское население			Сельское население		
	родившихся	умерших	естественный прирост	родившихся	умерших	естественный прирост	родившихся	умерших	естественный прирост
2009	356,3	143,2	213,1	189,1	82,4	106,7	167,2	60,8	106,4
2010	367,9	146,4	221,5	192,9	84,2	108,7	175,0	62,2	112,8
2011	372,8	145,0	227,8	197,5	83,6	113,9	175,3	61,4	113,9
2012	381,0	142,9	238,1	206,2	82,9	123,1	174,8	59,9	114,9
2013	387,2	135,9	251,3	209,0	78,6	130,4	178,2	57,3	120,9

Источник: Данные Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстана www.stat.gov.kz.

Современной тенденцией демографической ситуации следует отметить опережающий рост родившегося городского населения по сравнению с сельским в 1,2 раза, а также более чем в 1,3 раза высокую смертность городского населения.

Основным источником пополнения экономически активного населения является молодежь, вступающая в трудоспособный возраст, численность которой зависит от режима его воспроизводства (расширенный, простой, суженный), от уровня брачности и рождаемости в стране, а также от величины детской смертности.

Вместе с тем, следует отметить, что в республике высокие показатели младенческой смертности. В

2009 году смертность составила 6533 младенца, и все годы снижалась до 4367 в 2013 году, однако это выше, например показателя 2004 года – 3901. В результате реализации программы по снижению материнской и детской смертности на 2008-2010 гг. коэффициент младенческой смертности при прогнозируемом показателе 30 на 1000 родившихся живыми удалось удержать на уровне 18,3 в 2009 году и уменьшить до уровня 11,3 в 2013 [2] году с переходом на критерии живого и мертворождения, рекомендованные ВОЗ. Данные по материнской и младенческой смертности приведены в таблице 2.

Таблица 2

Материнская и младенческая смертность

	Материнская смертность		Младенческая смертность		
	число умерших беременных, рожениц, чел.	на 100 тысяч родившихся живыми	коэффициент смертности на 1000 родившихся		
			всего	девочек	мальчиков
2009	133	36,8	18,33	16,29	20,24
2010	84	22,7	16,58	14,53	18,51
2011	66	17,4	14,93	13,04	16,71
2012	52	13,5	13,48	11,82	15,05
2013	49	12,6	11,30	9,97	12,55

Источник: Данные Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстана www.stat.gov.kz.

В Казахстане высокий показатель младенческой смертности – 18,33 на 1000 родившихся отмечался в 2009 году, и с тех пор снизился до 11,3, однако это больше чем в Украине – 9,2, а в Беларуси этот показатель составляет 5 промилле, что близко к показателям стран Евросоюза.

Смертность детей в возрасте до 5 лет, уменьшается и ее коэффициент составил 14 на 1000 родившихся

(таблица 3), что в 1,5 раза меньше коэффициента 2009 года.

Основными причинами младенческой смертности являются состояния, возникающие в перинатальном периоде – 57% от всех случаев, от врожденных аномалий – 18,5%, от болезней органов дыхания – 6,8%. Причем, в динамике наблюдается рост числа младенцев, умерших по этим классам причин (таблица 4).

Таблица 3

Смертность детей в возрасте до 5 лет

	Коэффициент смертности на 1000 родившихся		
	всего	девочек	мальчиков
2009	21,4	19,0	23,6
2010	19,6	17,2	21,8
2011	18,0	15,9	20,1
2012	16,2	14,3	18,0
2013	14,0	12,3	15,7

Источник: Данные Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстана www.stat.gov.kz.

Таблица 4

Младенческая смертность по основным классам причин смерти (человек)

	2009	2010	2011	2012	2013
Всего умерших в возрасте до 1 года от всех причин	6 533	6 078	5 556	5 121	4 367
Из них:					
- от инфекционных и паразитарных болезней	200	191	187	139	154
- от болезней органов дыхания	616	548	411	364	296
- от болезней органов пищеварения	34	36	54	46	42
- от врожденных аномалий	1 087	1 065	1 089	985	807
- от состояний, возникающих в перинатальном периоде	3 987	3 619	3 174	2 933	2 489
- от несчастных случаев, отравлений и травм	263	245	230	222	217

Источник: Данные Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстана www.stat.gov.kz.

Кроме того, одной из наиболее острых проблем в Казахстане является смертность детей от врожденного порока сердца (ВПС). В Казахстане ежегодно более 3 тысяч младенцев рождаются с этим диагнозом, и лишь 10-15% из них доживают до года.

Решающими в ситуации с высокой смертностью детей являются несоординированность действий по лечению ребенка с ВПС, отсутствие условий в родильных домах и низкая информированность будущих родителей; нехватка квалифицированного персонала.

Итак, проведенный анализ показал, что, несмотря на позитивную динамику изменений параметров, составляющих характеристику демографических показателей, т.е. стабилизацию и увеличение рождаемости и брачности, наблюдается заметное снижение численности детей в возрасте 0-14 лет, что должно вызвать несомненную тревогу по поводу замещения поколений и формированию новой социально-демографической структуры населения страны.

Показатель материнской смертности снизился с 36,8 в 2009 году на 100 тысяч живорожденных до 12,6 в 2013 году. Наиболее высокий показатель в Атырауской области - 25,3%, наименьший в Карагандинской- 4,1% [2].

Анализ причин показывает, что наибольший удельный вес материнской смертности приходится на экстрагенитальные заболевания, в пределах 42-48%, в 2013 году этот показатель снизился до 26,5%. Увеличилась смертность от сепсиса с 1,9% (наименьший показатель в 2012 году) до 12,2% в 2013 году (таблица 5). Конечно, разброс показателей

значительный и неоднородный, какой-то тенденции не просматривается.

Однако, указанные причины во многом могут быть вызваны несвоевременным обращением беременных в женскую консультацию и поздней постановкой на учет. Так по данным статистики видно, что доля беременных своевременно ставших на учет в учреждениях родовспоможения находится в пределах от 64,8% (2010 год) до 75,1% (в 2013 году). Парадоксальная ситуация: в эти годы по регионам наименьший показатель в 2009 году наблюдался в городах Алматы и Астане - 57,2 и 61,7% соответственно [2]. В последующие годы этот показатель увеличивается, однако по-прежнему ниже среднереспубликанского уровня. Причинами являются большой приток мигрантов, не имеющих прописки и возможности встать на учет в медицинских учреждениях, опасения, связанные с нарушением миграционного режима, элементарная безграмотность и безответственность и пр. В этих городах много молодежи, ранняя беременность, неграмотность в данных вопросах молодых девушек приводит к увеличению аборт, на которые приходится 10,2% материнской смертности.

Низкие показатели в Атырауской, Мангистауской, Кызылординской, Южно-Казахстанской области связаны с удаленностью населенных пунктов от медицинских учреждений, оборудованных необходимым оборудованием для своевременной диагностики указанных выше заболеваний и принятием необходимых мер. Решение данной проблемы в рамках поддержки сферы здравоохранения способствовало улучшению данного показателя.

Таблица 5

Анализ причин материнской смертности

	2009	2010	2011	2012	2013
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
акушерские кровотечения	20,3	11,9	15,2	23,1	18,4
гестозы (преэклампсия, эклампсия)	8,3	14,3	9,1	9,6	8,2
разрыв матки	4,5	4,8	6,1	0,0	6,1
сепсис	4,5	2,4	3,0	1,9	12,2
экстрагенитальных заболеваний	48,9	42,9	47,0	46,2	26,5
абортов	9,0	16,7	7,6	9,6	10,2
внематочной беременности	0,8	1,2	0,0	0,0	0,0
акушерская эмболия				5,8	10,2
прочих причин	3,8	6,0	4,5	9,6	18,4

Источник: Данные Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстана www.stat.gov.kz.

Настораживает то, что на фоне увеличения доли беременных своевременно ставших на учет в учреждениях родовспоможения по стране, в последние годы в ранее благополучных регионах Акмолинской и Алматинской областях эти показатели стали ниже среднереспубликанских.

Численность женщин фертильного возраста из года в год уменьшается, как среди городского, так и среди сельского населения. В определенной мере эта проблема связана с демографическим спадом 90-х годов. Девочкам, рожденным в 1990 году сегодня около 25 лет, рожденным в течение следующего десятилетия от 15 до 25 лет. При существующих темпах естественного прироста ожидать количественного увеличения человеческого капитала сложно. Можно прогнозировать это через десять лет, за счет роста рождаемости детей с 2000 года. В тоже время житейские наблюдения показывают, что много молодых семей имеют или планируют трех детей и более. При соответствующей политике поддержки государством, предприятиями на которых работают отцы таких семей, матерей, находящихся в отпусках по уходу за ребенком, эта тенденция могла бы дать положительные результаты в ближайшем будущем.

Однако учитывая, что доля женщин на оплачиваемых рабочих местах в сферах труда, не связанных с сельским хозяйством составляет 50,6% и имеет тенденцию к увеличению, коэффициент фертильности может снизиться.

Увеличивающаяся занятость женщин при недостатке детских учреждений, предприятий общественного питания только увеличивает физическую и моральную нагрузку на них, приводя к стрессам, разводам, хроническим заболеваниям детей, снижению рождаемости, росту абортот и пр. С точки зрения макроэкономики рост предложения труда

при стабильном спросе на труд приводит к снижению заработной платы на одного работника и в целом доход семьи увеличивается незначительно.

В Докладе о человеческом развитии используются индексы развития с учетом гендерного фактора (ИРГФ) и показатели расширения возможностей женщин (ПРВЖ). Вклад женщин в формирование ВВП страны представлен в Таблице 6.

Вместе с тем проблема участия женщин в производстве общественного продукта должна рассматриваться с двух сторон. С одной стороны рост свидетельствует о гендерном равенстве, участии женщин в управлении страной, об увеличении вклада в ВВП страны. С другой, потери общества от перечисленных выше проблем значительно выше, чем вклад женщин отдельных профессий и специальностей в ВВП страны. Не секрет, что некоторые молодые мамы организуют на дому «детские сады», по принципу «свой ребенок под присмотром, а заодно и денег заработать». Хорошее решение проблемы, однако без правового обеспечения, обеспечения безопасности жизни, здоровья детей. Дети ни чему не учатся, просто просиживают у телевизоров, проводят время под присмотром. Создание соответствующих условий, разработка требований для таких частных «детских садов», контроль за их исполнением, возможно, частично решило бы проблему как непосредственно формирования человеческого капитала, так и его перераспределения и оплаты. По такому принципу «самозанятости» могли бы найти применение своему труду работницы системы образования, здравоохранения, культуры. Может, есть необходимость возродить понятие «надомный труд», «занятость на полдня». Особенно предприятиям, ощущающим нехватку рабочей силы, можно рассмотреть возможность применения.

Таблица 6

Вклад женщин и мужчин в формирование ВВП

в процентах

	Всего	Женщины	Мужчины
2009	100	38,6	61,4
2010	100	38,8	61,2
2011	100	39,3	60,7
2012	100	39,7	60,3
2013	100	39,3	60,7

Источник: Данные Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстана www.stat.gov.kz.

Свобода предпринимательства, созданные условия для развития бизнеса и общественных формирований должны подтолкнуть женщин к созданию центров развития детей, центров творчества, спортивных центров, общественных фондов, и др. В стране есть подобные примеры, фондам поддержки предпринимательства, средствам массовой информации надо шире освещать информацию, особенно в рамках выполнения 6 индикатора Стратегии гендерного развития.

Оценка индексов в гендерном разрезе (таблица 7) показывает улучшение всех показателей человеческого развития, как для женщин, так и для мужчин. Однако остаются заметными гендерные различия. Так, если при росте объемов производства ВВП на душу населения в 2009 году на 11337 долларов США по ППС, объем ВВП на одну женщину увеличился только на 8496 долларов, тогда как на одного мужчину его рост составил 14401 долларов США, а в 2010 году соответственно - 12769, 8576, 14216 долларов США [2].

Таблица 7

Развитие человеческого капитала в гендерном разрезе

	2009	2010	2011	2012	2013
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет	68,4	68,4	69,0	69,6	70,5
в том числе:					
женщин	73,2	73,4	73,8	74,3	75,1
мужчин	63,5	63,5	64,2	64,8	65,7
Гендерное различие, лет	9,68	9,86	9,65	9,49	9,31
Доля занятых женщин среди лиц наемного труда, %	47,9	47,8	48,3	48,6	49,3
Соотношение заработной платы женщин и мужчин, %	66,2	66,0	68,0	69,6	67,8
Объем ВВП на душу населения, долларов США по ППС	11 337	12 769	12 887	13 574	14 391
в том числе:					
женщин	8 496	8 576			
мужчин	14 401	14 216			
Гендерные различия, долларов США	5 906	5 640			
Уровень экономической активности, в %	80,8	81,4	81,4	81,7	81,6
женщин	78,5	78,8	78,8	79,2	79,4
мужчин	83,1	84,0	83,9	84,2	84,2
Уровень безработицы, %	6,6	5,8	5,4	5,3	5,2
женщин	7,5	6,6	6,2	6,5	5,9
мужчин	5,6	4,9	4,6	4,1	4,6

Источник: Данные Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстана www.stat.gov.kz.

Если рассматривать в отраслевом и региональном разрезе, то ни в одной отрасли и ни в одной области республики нет средней заработной платы женщин не только выше, но и даже равной по размеру средней заработной плате мужчин.

Качество человеческого капитала зависит от уровня потребления. Доля населения с доходами ниже стоимости продовольственной корзины год от года уменьшалась с 16,1% до 0,1% в 2013 году [2]. В Акмолинской, Алматинской, Карагандинской, Костанайской и Северо-Казахстанской областях доля населения имеющего доходы, использованные на потребление ниже стоимости продовольственной корзины, выше среднереспубликанского уровня. Анализ заработной платы мужчин и женщин в этих областях показывает, что она ниже среднереспубликанского уровня.

Одновременно с этим нужно отметить, что уровень безработицы в этих регионах равен или ниже, чем в среднем по стране, и причины низких доходов не в том, что население находится в состоянии безработицы.

Прослеживается следующая зависимость: уровень безработицы среди мужчин в этих регионах выше, чем среди женщин и соотношение заработной платы женщин и мужчин выше, чем в среднем по стране. Женщины в основном заняты в бюджетной сфере: образовании, здравоохранении, культуре. В этих областях предложение мужского труда выше, чем спрос на него. Многие женщины торгуют на рынках, в то время как мужчины не сумели приспособиться к рыночным условиям. Это находит отражение и в таком показателе, как доля женщин и мужчин в формировании валового внутреннего продукта. Если по стране он составляет в 2013 году соответственно 39,3% и 60,7%, то в Акмолинской области 42,7% и 57,3%, в Алматинской 42,9 и 57,1 %, Костанайской 44,3 и 55,7%, Северо-Казахстанской 45,9 и 54,1 % [2]. И если Акмолинская, Ко-

станайская и Северо-Казахстанская, в какой то мере Алмаатинская, это области, в которых развивается сельское хозяйство со среднемесячной заработной платой в 55313 тенге, то данная причина не подходит для Карагандинской области.

Важным компонентом развития человеческого капитала является показатель средней ожидаемой продолжительности жизни от рождения, представляющий собой обобщенный показатель, характеризующий возможность продолжительной и здоровой жизни населения страны. Ожидается увеличение продолжительности жизни при рождении, как мужчин, так и женщин, что при существующем уровне естественного прироста привело к необходимости изменения наступления пенсионного возраста женщин с 58 лет на 63 года. Казахстан сталкивается с проблемой недостаточности воспроизводства человеческого капитала, особенно в условиях экономической рецессии, что может отразиться на развитии страны в ближайшем будущем и требует принятия своевременных мер по упреждению демографических вызовов.

Миграция населения является фактором, влияющим на формирование человеческого капитала. Все выгоды от нее получают принимающие страны, приходится констатировать, что Казахстан с 2012 года относится к странам донорам, так как сальдо миграции составило -1426, и -279 в 2013 году. Общее отрицательное сальдо миграции сложилось по причине отрицательного сальдо со странами СНГ. В 2013 году въехало в Казахстан 20331, а выехало 22565 человек (сальдо -2234). Число иммигрантов за последние четыре года снизилось более чем в 1,5 раза. Надо отметить, что и число эмигрантов после пика в 2011 году (31303) снизилось на 30% [2]. Отрицательное сальдо отмечается в таких областях Акмолинская, Восточно-Казахстанская, Карагандинская, Костанайская, Павлодарская, Северо-Казахстанская, Западно-Казахстанская, город Ал-

маты. Если учесть, что именно в этих областях уровень заработной платы ниже среднего по стране, то основная причина миграции человеческого капитала ясна.

По направлениям других стран миграция имеет положительное значение -1995, в страну въезжают из других стран (казахи 2339 человек) больше чем выезжают (русские 558, немцы 497 человек). Массовая иммиграция идет в города Алматы, Астана, Алматинскую, Мангистаускую, Восточно-Казахстанскую области [2].

По данным статистики видно, что происходит миграция населения трудоспособного возраста от 20 до 39 лет, на их долю приходится около 52% всех эмигрантов мужчин. В возрасте 40-54 лет миграция уменьшается и увеличивается в возрасте 55-59 лет. Сходная картина наблюдается у эмигрантов женщин: доля 20-39 летних составляет 40%, доля 50-59-летних около 13%. Возможной причиной можно назвать увеличение пенсионного возраста женщин в Казахстане, при сохранении его в странах СНГ, а также пенсионные реформы. Несмотря на проводимую разъяснительную работу, нестабильность ситуации вызывает страх перед будущим у людей.

Миграция трудоспособного населения отрицательно сказывается на состоянии человеческого капитала. Уезжают в Беларусь, Россию, Германию, приезжают из Узбекистана, Кыргызстана, Китая. Как правило, происходит отток квалифицированных кадров, а приток низкоквалифицированной рабочей силы.

Кроме естественного воспроизводства и миграции на формирование человеческого капитала влияет его социальная мобильность. Различают горизонтальную социальную мобильность, то есть внутреннюю миграцию, из села в город и наоборот. Как правило, социальная мобильность связана с поисками работы, с желанием улучшить условия и качество жизни, обучением детей и др. Данные внутренней миграции показывают, что происходит миграция из сельской местности во всех областях Казахстана, кроме Алматинской и Мангистауской областей. Происходит миграция между областями и городами страны. Так из городских поселений Актюбинской, Алматинской, Кызылординской, Мангистауской, Южно-Казахстанской областей происходит выбытие населения, большая доля прибывших отмечается в городах Астана и Алматы.

Косвенным показателем социальной вертикальной мобильности, как стремления перейти в другую социальную группу, можно рассмотреть показатель компьютерной грамотности населения, который в 2014 по году по оперативным данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан показывает, что 71,8 пользователей

характеризует себя как обычного пользователя, 10,1% как опытного, 17,3% как начинающего пользователя и только 0,8% указали, что не имеют навыков. В определенной мере стремление повысить свою компьютерную грамотность связано с желанием повысить свою конкурентоспособность на рынке труда, что также влияет на формирование человеческого капитала.

Таким образом, в современных условиях конкурентные преимущества национальной экономики определяются накопленным и реализованным человеческим капиталом. Условием воспроизводства человеческого капитала являются инвестиции на воссоздание, динамичное развитие всех составных элементов человеческого капитала, что требует понимания важности как самим человеком, так и государством инвестирования финансовых средств в здравоохранение, образование, культуру, особенно в период экономической рецессии. В 90-х годах происходило снижение количественных и качественных показателей человеческого капитала, ухудшилось качество здравоохранения, образования, уменьшилось потребление, уровень жизни. В последующие годы были предприняты меры повышения качества человеческого капитала. Анализ формирования человеческого капитала в стране показал, что имеется положительный потенциал, который в условиях финансового кризиса можно потерять. Нужно иметь в виду, что эффективность вложений в человеческий капитал довольно высока, но инвестиционный период у него более длительный, чем у физического капитала: до 12-20 лет. В контексте долгосрочной стратегии расходы на социальное развитие рассматриваются в качестве высокоэффективного вложения, отдача от которого может быть получена лишь через определенное время.

Положительно оценивая результаты преобразований в сферах, влияющих на воспроизводство человеческого капитала следует отметить необходимость разработки дополнительных мер, направленных на:

- разработку долгосрочной программы роста благосостояния населения;
- сокращение масштабов бедности на основе обеспечения эффективной занятости населения;
- адресность социальной помощи;
- внедрение новых методов финансирования бюджетных учреждений, расширению предоставляемых населению социальных услуг;
- стимулирование социально ответственного поведения и партнерства государства и бизнеса;
- выравнивание экономических возможностей и усиление социальной мобильности за счет доступности современного образования.

Литература:

1. Сущность человеческого капитала/ <http://lektsii.net/1-147250.html>
2. Официальные статистические данные Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан / <http://www.stat.gov.kz>

Резюме:

Қазақстанның экономикасын жаңғырту және бәсекеге қабілеттілігінің маңызды факторларының бірі адами капитал болып табылады. Мақалада адами капиталды қайта өңдеуге әсер ететін туу, өлім, халықтың табиғи өсімі сияқты факторлар талданған. Әлеуметтік ұтқырлық көрсеткіштері мен гендерлік даму индексі талданған. Адами капиталдың ұдайы өндірісіне әсер ететін салалардағы қажетті өзгерістер анықталған.

Негізгі сөздер: бәсекеге қабілеттілік, адами капитал, туу, өлім, халықтың табиғи өсімі.

Одним из важных факторов модернизации и обеспечения конкурентоспособности экономики Казахстана является человеческий капитал. В статье приведен анализ факторов, определяющих воспроизводство человеческого капитала, таких как рождаемость, смертность, естественный прирост населения. Также проанализированы индекс гендерного развития и показатели социальной мобильности. Определены необходимые преобразования в сферах, влияющих на воспроизводство человеческого капитал.

Ключевые слова: конкурентоспособность, человеческий капитал, рождаемость, смертность, естественный прирост населения.

One of the important factors of modernization and securing competitiveness of Kazakhstani economy is human capital. The article gives the analysis of factors defining reproduction of human capital such as birth rate, death rate, natural population increase. The article analyses gender development index and social mobility indicators. The article defines necessary transformations in the spheres influencing reproduction of human capital.

Keywords: competitiveness, human capital, birth rate, death rate, natural population increase.

Сведения об авторах:

Лашкарева О.В. – к.э.н., и.о. профессора, заведующая кафедрой «Экономическая теория» Евразийского национального университета им. Л.Н.Гумилева (г.Астана)

Кожаметова Г.А. – к.э.н., доцент кафедры «Экономика» Евразийского национального университета им. Л.Н.Гумилева (г.Астана)