

С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік  
университетінің ғылыми журналы  
Научный журнал Павлодарского государственного  
университета им. С. Торайғырова

---

1997 жылы құрылған  
Основа в 1997 г.



İ Ì Ó  
ÕÀÁÀÐØ ÛÑÛ

ÃÃÑÒÍ ÈÊ Ì ÑÓ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СЕРИЯ

Научный журнал Павлодарского государственного университета  
им. С. Торайгырова

### СВИДЕТЕЛЬСТВО

о постановке на учет средства массовой информации  
№ 4533-Ж

выдано Министерством культуры, информации и общественного согласия  
Республики Казахстан  
31 декабря 2003 года

**Арын Е.М., д.э.н., профессор (главный редактор);**  
**Эрназаров Т.Я., к.т.н., доцент (зам. гл. редактора);**  
**Салихова А.Р. (отв. секретарь);**

### Редакционная коллегия:

Алимбаев А.А., д.э.н., профессор;  
Алпысбаева С.Н., д.э.н., профессор;  
Жатқанбаев Е.Б., д.э.н., профессор;  
Нурушев Г.Ж., д.э.н., профессор;  
Сатова Р.К., д.э.н., профессор;  
Сейткасимов Г.С., д.э.н., академик НАН РК;  
Айтжанова Д.Н. (тех. редактор).

За достоверность материалов и рекламы ответственность несут авторы и рекламодатели.  
Мнение авторов публикаций не всегда совпадает с мнением редакции.  
Редакция оставляет за собой право на отклонение материалов.  
Рукописи и дискеты не возвращаются.  
При использовании материалов журнала ссылка на «Вестник ПГУ» обязательна.

### МАЗМҰНЫ

<b>Ж.Н. Әлібаева</b>	Республикадағы етті құсшаруашылығының жағдайымен дамуы.....	6
<b>Д.А. Атажанова, А.А. Нарыжнова, И.Н. Шамрай</b>	Әлеуметтік инвестицияның : ұғым және мемлекеттік жөнге салу.....	9
<b>С.С. Донцов, Л.А. Сидорова</b>	Заманауи кәсіпорындармен рационалды басқару маңызды шарты кәсіби менеджмент.....	15
<b>С.С. Донцов</b>	Рационалды қайта құрастырудың және құрылыс индустриясының кәсіпорындарын басқару тиімділігін арттыру жолдары.....	19
<b>С.С. Донцов, А.К. Мұстафина</b>	Заманауи құрылыс басқармасындағы өндірістік жүйелері және олардың ұйымдастырушылық-технологиялық сенімділігі .....	25
<b>И.Т. Иманғалиева</b>	Кәсіпкерлік қызметті мемлекеттік реттеуі Государственное регулирование предпринимательской деятельности.....	31
<b>Д.Н. Исатаева</b>	Қаржы менеджментінің тәжірибесіндегі қаржы жоспарының өндеуін әдістеме.....	37
<b>А.С. Картаева .</b>	Инвестициялық портфельді басқару әдістері.....	44
<b>С.Т. Қосмағамбетова</b>	Инновация экономиканың өсуінің факторы ретінде.....	48
<b>С.Т. Қосмағамбетова</b>	Экономикадағы инновациялардың классификациясы.....	56
<b>А.С. Кулембаева</b>	ҚР трансфер мен технологияларды коммерциализациялаудың ерекшеліктері.....	66
<b>С.К. Кунязова, Г.Г. Темірова, Е.А. Богданова</b>	Лизингтің экономикалық маңызы.....	72
<b>А.А. Нарыжнова, Д.А. Атажанова, Р.И. Смагулова</b>	Зейнетақы жүесінің даму тиімділігінің саратамасы.....	79
<b>Ж.Т. Рахимжанова</b>	Кәсіпорындағы басқарудағы дағдарысқа қарсы тапсырмалары, қағидалар және мәні.....	84
	Біздің авторлар.....	92
	Авторлар үшін ереже.....	94

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Ж.Н. Алибаева</b>	
Состояние и развитие мясного птицеводства республики.....	6
<b>Д.А. Атажанова, А.А. Нарыжнова, И.Н. Шамрай</b>	
Социальные инвестиции: понятие и государственное регулирование.....	9
<b>С.С. Донцов, Л.А. Сидорова</b>	
Профессиональный менеджмент – важнейшее условие рационального управления современными предприятиями.....	15
<b>С.С. Донцов</b>	
Рациональная реструктуризация и пути повышения эффективности управления предприятиями стройиндустрии.....	19
<b>С.С. Донцов, А.К. Мустафина</b>	
Производственные системы в управлении современным строительством и их организационно-технологическая надежность .....	25
<b>И.Т. Имангалиева</b>	
Государственное регулирование предпринимательской деятельности.....	31
<b>Д.Н. Исатаева</b>	
Методика разработки финансового плана в практике финансового менеджмента.....	37
<b>А.С. Картаева</b>	
Методы управления инвестиционным портфелем.....	44
<b>С.Т. Космагамбетова</b>	
Инновации как фактор экономического роста.....	48
<b>С.Т. Космагамбетова</b>	
Классификация инноваций в экономике.....	56
<b>А.С. Кулембаева</b>	
Особенности трансфера и коммерциализации технологий в РК.....	66
<b>С.К. Кунязова, Г.Г. Темирова, Е.А. Богданова</b>	
Экономическая сущность лизинга.....	72
<b>А.А. Нарыжнова, Д.А. Атажанова, Р.И. Смагулова</b>	
Анализ эффективности развития пенсионной системы.....	79
<b>Ж.Т. Рахимжанова</b>	
Сущность, задачи и принципы антикризисного управления предприятием.....	84
Наши авторы.....	92
Правила для авторов.....	94

## CONTENT

<b>Z.N. Alibaeva</b>	
Condition and defelopment of meat poultry farming of Republic .....	6
<b>D.A. Atajanova, A.A. Narzhanova, I.N. Shamray</b>	
Social investment: notion and government regulation.....	9
<b>S.S. Doncov, L.A. Sidorova</b>	
Профессиональный менеджмент – важнейшее условие рационального управления современными предприятиями.....	15
<b>S.S. Doncov</b>	
Рациональная реструктуризация и пути повышения эффективности управления предприятиями стройиндустрии.....	19
<b>S.S. Doncov, A.K. Mustafina</b>	
Производственные системы в управлении современным строительством и их организационно-технологическая надежность .....	25
<b>I.T. Imangaliev</b>	
Государственное регулирование предпринимательской деятельности.....	31
<b>D.N. Issatayeva</b>	
Method of developing a financial plan in the practice of financial management.....	37
<b>A.S. Kartayeva</b>	
Principle of investment portfolio management.....	44
<b>S.T. Kosmagambetova</b>	
Innovation as a factor of economic growth.....	48
<b>S.T. Kosmagambetova</b>	
Classification of innovations in economic.....	56
<b>A.S. Kulembayeva</b>	
Особенности трансфера и коммерциализации технологий в РК.....	66
<b>S.K. Kunyazova, G.G. Temirova, E.A. Bogdanova</b>	
Economic essence of leasing.....	72
<b>A.A. Narzhanova, D.A. Atajanova, R.I. Smagulova</b>	
Analysis of pension system development.....	79
<b>J.T. Rakhimjanova</b>	
Сущность, задачи и принципы антикризисного управления предприятием.....	84
Our authors.....	92
Rules for authors .....	94

## СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ МЯСНОГО ПТИЦЕВОДСТВА РЕСПУБЛИКИ

**Ж.Н. Алибаева**

*Департамента развития науки, АО «КазАгроИнновация»,  
г. Астана*

Промышленное птицеводство является той отраслью, за счет которой можно в короткие сроки увеличить производство крайне нужной стране продукции и повысить уровень продовольственного обеспечения населения высококачественным белком животного происхождения.

Высокая экономичность производства мяса птицы, которое обходится значительно дешевле производства говядины, свинины или баранины, и требует при этом меньшего расхода кормов, энергии и затрат рабочей силы, обеспечивает целесообразность дальнейшего развития птицеводства в стране.

Продукция птицеводства является весьма привлекательной для казахстанских потребителей. Наряду с высоким качеством и великолепными диетическими свойствами мясо птицы дешевле других видов мяса, поэтому многие потребители отдают ему предпочтение по сравнению с остальными продуктами, содержащими животный белок.

В ходе реформирования агропромышленного комплекса был допущен значительный спад производства продукции птицеводства, что явилось следствием снижения финансовой поддержки отрасли со стороны государства, разрушения системы материально-технического обеспечения сельского хозяйства, возросшего диспаритета цен на промышленные ресурсы и сельскохозяйственную продукцию. Отпуск цен на энергоносители при очень высокой энергоемкости продукции птицеводства привел к значительному росту издержек на продукцию птицеводства. Высокая инфляция, финансовые кризисы, неплатежи повлияли на то, что доходы от реализации продукции птицеводства не покрывают расходы на ее производство. Постоянно растущие поставки мяса птицы по импорту по демпинговым ценам повлекли за собой снижение конкурентоспособности отечественной продукции и вытеснение ее с отечественного внутреннего рынка. Увеличение импортных поставок продолжает серьезно подрывать экономику птицеводческой продукции.

С начала проведения радикальных реформ, в результате изменения конъюнктуры внутреннего и внешнего рынков, а также по причинам экономического характера, происходил спад численности поголовья птицы и объемов производства продукции птицеводства, что имело место до 1997

года. Начиная с 1997 года, состояние птицеводства в республике стало стабилизироваться и ежегодно наблюдается рост поголовья и объемов производства птицеводческой продукции.

Объемы производства мяса птицы в республике ежегодно увеличиваются за счет наращивания производства продукции на птицеводческих предприятиях. Если в 2000 году на птицефабриках было произведено 16,7 тыс. тонн мяса птицы, то в 2005 году – 33,2 тыс. тонн, в 2009 году – 70,5 тыс. тонн или за девять последних лет производство увеличилось в 4,2 раза. При этом существующие производственные мощности птицефабрик используются лишь на 60%. При максимальном использовании производственных мощностей птицефабрики могут производить в год порядка 100-110 тыс. тонн мяса птицы. Кроме того, хозяйства населения ежегодно производят около 10,0 тыс. тонн. Таким образом, в республике во всех категориях хозяйств ежегодно возможно производить порядка 120,0 тыс. тонн мяса птицы [1].

Основными производителями мяса бройлерной птицы являются Алматинская область – АО «Алель Агро», АО «Казрос бройлер», АО «Бент», АО «Бесат», Восточно-Казахстанская область – АО «Усть-Каменогорская птицефабрика», ТОО «Прииртышская бройлерная фабрика», ТОО «Черемшанский бройлер», Карагандинская область – ТОО «Акнар ПФ».

В связи с ростом уровня платежеспособности населения, ежегодно увеличиваются и объемы потребления мяса птицы на внутреннем рынке. Так, если за 2000 год на внутреннем рынке было потреблено 53,2 тыс. тонн птичьего мяса, то в 2009 году – 188,9 тыс., или потребление птичьего мяса за девять лет возросло более чем в 3,5 раза. Соответственно увеличивается и потребление мяса птицы на душу населения. Если в 2000 году на душу населения было потреблено 3,6 кг птичьего мяса, то в 2009 году – 12 кг.

Рост объемов потребления мяса птицы на внутреннем рынке происходит в основном за счет импортируемого мяса птицы. Вместе с тем следует отметить, что за последние 3 года наблюдается снижение объемов импорта мяса птицы. Если в 2006 году в республику было импортировано 152,4 тыс. тонн птичьего мяса, то в 2009 году – 109,4 тыс. тонн или объемы импорта уменьшились на 28 %. Одновременно увеличились объемы отечественного производства мяса птицы. В текущем году введена тарифная квота на мясо птицы в объеме 110 тыс. тонн.

Позитивное влияние на развитие птицеводства оказывает государственная поддержка отрасли, за счет чего осуществляется модернизация производства птицефабрик, расширяются их производственные мощности, снижается себестоимость производимой продукции, соответственно увеличиваются поголовье птицы и объемы производства продукции. В целях государственной поддержки птицеводства и производства конкурентоспособной продукции Министерством сельского хозяйства с 2006 года осуществляется

субсидирование стоимости удешевления комбикормов при производстве мяса птицы, которое показало свою эффективность.

В целом, в связи со сложившейся ситуацией в отрасли, наличием агрессивного импорта мяса птицы государству необходимо обеспечить регулирование таможенной политики.

С 1 января 2010 года Казахстан ввел новые тарифные квоты на импорт мяса птицы, в которых предусмотрено обложение определенного объема товара по сниженным таможенным пошлинам, ввоз товара сверх установленного объема будет облагаться по повышенным ставкам таможенных пошлин. Ввоз товаров по пониженным ставкам таможенных пошлин будет осуществляться на основании лицензий. Ставка таможенной пошлины на импорт мяса птицы составляет 20%, но не менее 0,4 евро за 1 кг. Размер тарифной квоты, ставки импортных таможенных пошлин утверждены решением комиссии таможенного союза ЕврАзЭС от 27 ноября 2009 года. При этом, объем квоты на мясо птицы составляет - 110 тыс. тонн [2].

Это соответствует правилу введения импортных квот, которая не должна быть меньше, чем средняя величина импорта товара за три предшествующих года.

Лицензирование импорта мяса птицы, позволит оградить национальный рынок от недоброкачественной продукции.

Все эти меры государственной поддержки направлены на наращивание ускоренного роста и развитие отрасли, повышение продуктивности, конкурентоспособности и качества выпускаемой продукции птицеводства.

Таким образом, присутствие государства на рынке мяса птицы в качестве регулятора и координатора позволит расширить рынок для отечественной птицеводческой продукции, получить доходы товаропроизводителям, повысить конкурентоспособность, провести импортозамещение и, в конечном счете, обеспечить продовольственную безопасность республики.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Материалы Агентства РК по статистике за 2000-2009 гг.
2. Решение Комиссии таможенного союза «О едином таможенно - тарифном регулировании таможенного союза республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации» от 27 ноября 2009 года № 130.

### *Түйіндеме*

*Экономикалық тиімділігі жоғары құс етінің өндірісі, қара мал мен шошқа немесе қой етінің өндірісінен айтарлықтай арзан, сонымен қатар азық шығынын, энергия және жұмыс күшін аз мөлшерде қажет етеді және елімізде құс шаруашылығының екпінді дамуын қамтамасыз етеді.*

### *Resume*

*High profitability of manufacture of fowl which manages much more cheaply manufacture of beef, pork or mutton. Demands the smaller expense of forages, energy and labor expenses, provides expediency of the further development of poultry farming in the country.*

УДК 330.322

## **СОЦИАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ: ПОНЯТИЕ И ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ**

**Д.А. Атажанова, А.А. Нарыжнова, И.Н. Шамрай**

*Павлодарский Государственный Университет им. С. Торайгырова*

В законодательстве определение инвестиций звучит следующим образом: инвестиции — денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и иной деятельности в целях получения прибыли или иного полезного эффекта. Заметим, что цель инвестирования определена как прибыль или полезный эффект, который не обязательно должен быть связан с сиюминутным доходом. Социальные инвестиции по аналогии с фондовыми инвестициями (вложениями в ценные бумаги) или реальными инвестициями (вложениями в реальный сектор экономики) предполагают вложения в социальную сферу.

Социальная сфера — совокупность государственных и частных институтов, деятельность которых направлена на поддержание и повышение социально приемлемого уровня жизни людей. Отрасли социальной сферы удовлетворяют материальные, духовные и социальные потребности населения.

К социальной сфере относятся: оптовая и розничная торговля, ремонт автомобилей, бытовых приборов; гостиничный и ресторанный бизнес; транспортное, складское хозяйство, связь; финансовое посредничество — страхование, пенсионное обеспечение; государственное управление и социальные услуги; образование; здравоохранение; деятельность по предоставлению коммунальных и персональных услуг; деятельность по распространению информации, культуры, искусства, спорта, отдыха и развлечений; деятельность по ведению частных домашних хозяйств с наемным обслуживанием.

Основная часть отраслей социальной сферы - непроизводственный сектор. Однако такие отрасли как торговля или ресторанный бизнес (в расширении — общественное питание), отнести к непроизводственному сектору нельзя. Торговля участвует в доведении товаров до потребителей,



общественное питание также создает материальный продукт в виде готовых к употреблению пищевых продуктов. В США, например, сфера услуг поделена на две составляющие: сферу производственных услуг и сферу развлечений.

Социальные инвестиции — вложения в объекты социальной сферы с целью получения дохода и повышения уровня и качества жизни людей посредством удовлетворения их материальных, духовных или социальных потребностей.

Категория «уровень жизни» в рекомендациях ООН состоит из таких элементов, как здоровье, пища, одежда, условия труда, занятость, образование, жилище, социальное обеспечение. В Казахстане уровень жизни принято определять в первую очередь при помощи системы потребительских бюджетов: физиологического, прожиточного и социального минимумов.

Важнейший вопрос — показатели уровня жизни: денежные и реальные доходы на душу населения, определяемые уровнем заработной платы работников, величиной социальных выплат и льгот, уровнем налогов, индексом потребительских цен, уровнем инфляции; обеспеченность жильем; количество бесплатных социальных услуг (образование, здравоохранение, культурное, бытовое и коммунальное обслуживание); структура расходов населения; уровень безработицы.

Качество жизни — своего рода производная величина от уровня жизни, комплексная характеристика уровня жизни населения. Качество жизни населения определяется рядом объективных и субъективных показателей. Среди объективных — потребление материальных благ, продуктов питания, качество жилищных условий и занятости, развитие сферы услуг, образования, культуры, социального обеспечения. Среди субъективных — удовлетворенность человека работой и жизненными условиями, социальным статусом, финансовым положением и семейными отношениями.

Кто может инвестировать в социальную сферу, выступать субъектом социальных инвестиций? Субъекты социальных инвестиций — органы государственной власти, государственные и муниципальные предприятия, отечественные и иностранные частные коммерческие и некоммерческие организации, физические лица. Для государства целями социальных инвестиций могут быть повышение национального дохода и уровня (качества) жизни одновременно, для коммерческих структур, иностранных инвесторов и физических лиц — прибыль, для некоммерческих организаций — повышение уровня и качества жизни посредством удовлетворения материальных, духовных и социальных потребностей. Для последних получение прибыли не является целью социального инвестирования.

Эффективность социального инвестирования

Для любого проекта эффективность выражается отношением полученного результата к произведенным затратам. Экономическая эффективность, как

конечный результат хозяйственной деятельности, может характеризоваться стоимостными или натуральными показателями. Применительно к социальным инвестициям экономическая эффективность отражает только одну часть общих показателей эффективности. Другую часть отражают показатели социальной эффективности социальных инвестиций.

В различных экономических публикациях вы можете встретить такие определения социальной эффективности: «формирование и удовлетворение духовных потребностей человека», «гармоничное развитие личности», «благо общества или отдельных групп населения». Однако это, как говорится, слова, высокие фразы. Существуют четыре основных показателя эффективности социального инвестирования:

социальный эффект, характеризующий степень удовлетворенности населения качеством жизни. Социальный эффект определяется как экономическими или статистическими, так и социологическими показателями: изменением соотношения бюджетов домохозяйств от потребления к сбережению, ростом количества детей в семьях, повышением образовательного уровня населения, удовлетворенностью социальным статусом или финансовым положением. Основной показатель — повышение качества жизни людей в результате социальной инвестиционной деятельности.

социальная эффективность — показатель, определяющий повышение уровня жизни людей; Показатели социальной эффективности дают представление о количественной стороне достигнутых социальных целей, ради которых социальный инвестиционный проект разрабатывался и осуществлялся: возникновение дополнительных социальных услуг, изменение индекса потребительских цен, обеспеченности жильем, уменьшение безработицы, увеличение рождаемости и снижение смертности.

социально-экономическая эффективность — показатель, дающий представление об экономической эффективности инвестиционных вложений в социальную сферу с учетом достигнутого социального эффекта; Показатели социально-экономической эффективности определяются вслед за социальным эффектом через увеличение физического объема услуги, уменьшение стоимостной оценки услуги, снижение текущих затрат организаций социальной сферы, увеличение числа посещений развлекательных мероприятий, снижение выплат по безработице - спектр показателей огромен.

экономическая эффективность — показатель, отражающий экономическую эффективность проекта на основе соотношения результатов к затратам. Экономическая эффективность социальных инвестиций основывается на минимизации затрат по их разработке и осуществлению: абсолютные (разность между суммой капиталовложений и денежной оценкой его результатов), относительные (отношение денежной оценки результатов и совокупных затрат), временные (период возврата инвестиций).

## Технология социальных инвестиций

Технология внедрения социальных инвестиционных проектов подразделяется на точечный, массовый, рыночный и агрессивный виды.

Технология точечного вида социального инвестирования предусматривает создание специальных экспериментальных объектов или сегментов с режимом наибольшего благоприятствования для реализации социального инвестиционного проекта. При достижении положительных результатов экспериментальные, точечные зоны расширяются, и в процесс реализации проекта втягиваются все новые субъекты инвестирования.

Примером внедрения подобной технологии может быть открытие магазинов эконом-класса или торговых предприятий, реализующих товары среди социально незащищенных слоев населения в отдельных районах города. По мере получения данных реализации проекта, в том числе тех, что позволяют сделать выводы об эффективности произведенных затрат и упущениях при разработке, сеть таких торговых точек расширяется.

Технология массового вида социального инвестирования предполагает разработку типовых нормативов, основанных на представлениях разработчиков проекта и инвесторов о свойствах и качествах социального инвестиционного продукта. В случае, если проект затрагивает несколько отраслей народного хозяйства и социальной сферы — возникает необходимость в разработке специальных межведомственных нормативов, создании специальных органов или структур по его внедрению.

Примером подобного вида социального инвестирования может быть издание специальной или учебной литературы, которое требует согласований органов управления образованием, соблюдения санитарно-эпидемиологических норм, предусматривает задействование в реализации проекта типографий, поставщиков бумаги, художников, книготоргующих предприятий.

Технология рыночного вида социального инвестирования основывается на рыночной составляющей проекта, предположении, что рынок как механизм способен сам отрегулировать стихийный процесс реализации, а экономическая эффективность социального инвестиционного проекта базируется в основном на прибыльности инвестиционного продукта.

Технология агрессивного вида социального инвестирования характеризуется максимальной активностью при внедрении социального инвестиционного проекта: рекламной кампанией в СМИ, по ТВ и радио, использованием сетевого маркетинга с привлечением большого числа реализаторов, открытием точек распространения или внедрения в уже имеющиеся точки нового продукта в качестве приоритетного.

Наиболее ярким примером агрессивной технологии социального инвестирования последнего времени может быть активно внедряемое и

пропагандируемое потребительское кредитование, которое фигурирует и как самостоятельная банковская услуга, и как способ реализации того или иного товара.

## Государственное регулирование социальных инвестиций

Государственное регулирование социального инвестирования должно следовать двум государственным принципам: принципу социальной справедливости и принципу социально-экономической эффективности. Экономический смысл государственного регулирования социальных инвестиций заключается в выполнении четырех основных функций государства и его структур: производства и перераспределения необходимых социальных товаров, работ или услуг; финансирования социальной инвестиционной деятельности; стимулирования социального инвестиционного процесса и информационного сопровождения социального инвестирования. Цель государственного регулирования социальной инвестиционной деятельности — достижение оптимального варианта взаимодействия государства, инвесторов и потребителей в процессе повышения уровня и качества жизни в стране.

Производство и перераспределение социальных товаров, работ и услуг давно и с разной степенью эффективности осуществляется государством. Такую же оценку («разная степень эффективности») можно присвоить исполнению функции стимулирования социального инвестиционного процесса. Функция информационного сопровождения социального инвестирования не имеет системы в реализации, зачастую информационная подача соответствующих материалов в СМИ, особенно в подконтрольных региональным властям или крупным корпоративным структурам, носит ангажированный характер. Особое внимание уделим функции финансирования социальной инвестиционной деятельности.

Государственное финансирование социальных инвестиций должно осуществляться в тех отраслях социальной сферы, где присутствие государства необходимо: в образовании, здравоохранении, физкультуре и спорте, культуре и искусстве, в области социальных услуг и занятости. Другие отрасли социальной сферы могут обходиться частными инвестициями, для развития социальной инвестиционной деятельности в этих отраслях достаточно других, нефинансовых, вариантов госрегулирования: налоговых послаблений, юридических методов, информационной поддержки. Главное в государственном финансировании социальной инвестиционной деятельности — следовать выбранным показателям эффективности, например, снижению заболеваемости, увеличению рабочих мест, уменьшению выплат из страховых социальных фондов и другим.

Регулирование социальной сферы, особенно тех ее отраслей, финансирование которых осуществляется государством, является делегированием полномочий от отдельного гражданина к общественному

институту, созданному в том числе для исполнения таких функций. Неэффективные и необоснованные траты бюджетных средств приведут к снижению собираемости налогов. Уход от уплаты налогов и, как следствие, низкий уровень развития социальной сферы являются народной формой протеста против репрессивного и коррумпированного политического режима.

Примеры государственных социальных инвестиционных проектов

Наиболее актуальным в настоящее время социальным инвестиционным проектом в области здравоохранения является повышение квалификации медиков через возрождение курсов повышения квалификации, учебы с отрывом от врачебной деятельности, получения дополнительного образования.

Насущный социальный инвестиционный проект в области физкультуры и спорта — расширение массовости занятий физической культурой и спортом всех слоев и возрастных категорий населения.

Для более эффективного обеспечения занятости населения необходимо внедрение социального инвестиционного проекта, направленного на создание новых рабочих мест в социальной сфере и малом бизнесе.

В области культуры и искусства актуальным социальным инвестиционным проектом может стать развитие культурного образования детей и юношества. Это не столько музеи и концерты классической музыки, сколько художественное воспитание молодежи.

В области социального обеспечения (персональных социальных услуг) основной проблемой, для решения которой может быть разработан социальный инвестиционный проект, является обеспечение занятости инвалидов.

Эффективность каждого из предложенных государственных социальных инвестиционных проектов будет выражаться в росте ВВП страны, создании новых рабочих мест, увеличении налоговых поступлений, уменьшении выплат из фондов социального страхования, повышении средней продолжительности жизни, сохранении и развитии физического и душевного здоровья детей и молодежи.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Мельников В.Д., Ильясов К.К. Финансы: Учебник. – Алматы, 2001. – 539 с.
2. Гитман Л.Дж. Основы инвестирования. - Санкт-Петербург, 1990. – 687 с.

## Түйіндеме

*Мақала әлеуметтік инвестициялардың субъектілері мен түсініктерін, сондай-ақ әлеуметтік салаға салымдарының тиімділігін және мемлекетпен реттеуге, анықтауына арналған.*

## Resume

*The article is dedicated to determination of the notion and subject social investment, as well as efficiency of the embedding in social sphere and their regulation by state.*

УДК

## **ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ – ВАЖНЕЙШЕЕ УСЛОВИЕ РАЦИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ**

**С.С. Донцов, Л.А. Сидорова**

*Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова*

Управление организациями в условиях рыночной экономики значительно сложнее, чем при административно-командной системе. Это связано как с расширением прав и ответственности хозяйствующих субъектов, так и с необходимостью более гибкой адаптации к скоротечным изменениям внешней среды в условиях рынка. Все возникающие в связи с этим проблемы невозможно решить без современного профессионального менеджмента и соответствующим образом подготовленного управленческого персонала – менеджеров.

Процесс менеджмента предполагает выполнение функций планирования, организывания, координации, мотивации, осуществляя которые менеджеры обеспечивают условия для производительного и эффективного труда занятых в организации работников и получение результатов, соответствующих целям.

Требования к профессиональной компетенции менеджеров можно условно разделить на две группы:

знания и умение профессионально выполнять работу в области управления; способность работать с людьми и эффективно организовать свой труд.

Важным фактором повышения результативности менеджмента следует считать разделение труда менеджеров, т.е. специализацию управленческих работников на выполнении определенных видов деятельности (функций), разграничение их полномочий, прав и сфер ответственности.

Соответственно этому в организациях выделяют следующие виды разделения труда менеджеров: функциональное, структурное, технологическое и профессионально-квалификационное. Кроме того, различают вертикальное и горизонтальное разделение труда менеджеров.



Ключевыми моментами современной системы взглядов на менеджмент являются следующие принципиальные положения:

- отказ от управленческого рационализма классических школ и акцентирование внимания на воздействии внешней среды;
- использование в управлении теории систем;
- использование ситуационного подхода к управлению;
- признание социальной ответственности менеджера [1].

Основу системы методов менеджмента должна составлять общенаучная методология, предусматривающая системный, комплексный подход к решению проблем, а также применение таких методов, как моделирование, экспериментирование, конкретно-исторический подход, экономико-математические методы, социологические исследования и т.д.

Процесс принятия управленческих решений носит циклический характер, начиная с обнаружения несоответствия параметров плановым заданиям или нормативам и, заканчивая принятием и реализацией решений, которые должны это несоответствие ликвидировать.

Проблемная ситуация характеризует проблему, возникшую под воздействием реальных обстоятельств. Описание проблемной ситуации дает представление о факторах (внутренних и внешних), которые необходимо тщательно проанализировать при решении проблемы.

Анализ факторов, вызвавших возникновение проблемной ситуации, должен давать возможность определить потребности в ресурсах и выработать курс действий по решению проблемы.

Возможен индивидуальный и групповой подход к принятию решения, после чего должно быть организовано выполнение принятого решения и соответствующий контроль полученных результатов.

С учетом вышеизложенного процесс принятия решения и его реализация могут быть представлены в виде общей схемы (рисунок 1).

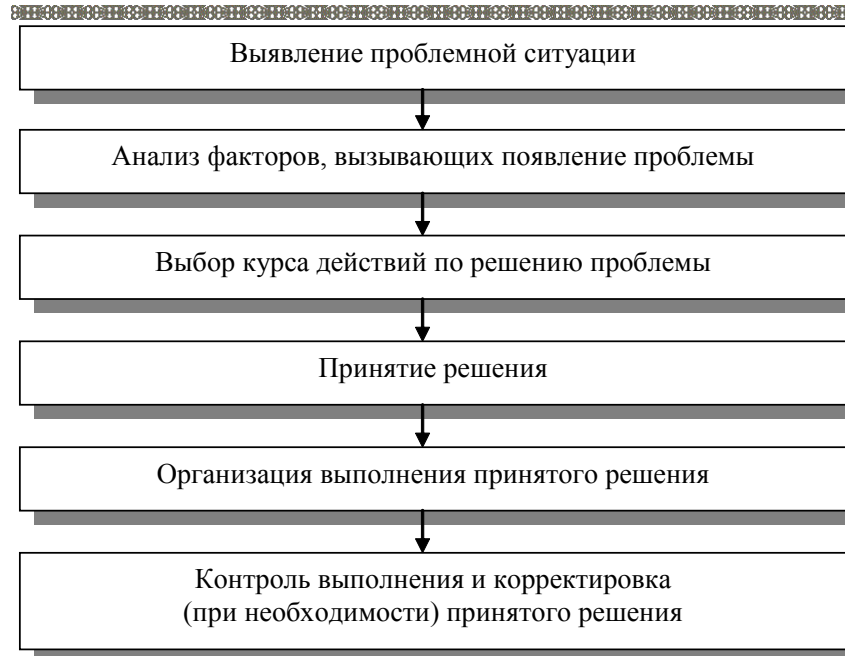


Рисунок 1

### Процесс принятия решения

Принимаемые управленческие решения могут быть классифицированы следующим образом: по степени охвата объекта (общие, частные и локальные), по временному признаку (стратегические или оперативные), по функциональному признаку (учет, планирование, оперативное управление и т.д.), по степени полноты исходной информации (решения, принимаемые в условиях определенности, риска или неопределенности).

При подготовке и принятии управленческих решений следует иметь в виду, что их качество должно отвечать определенным требованиям:

- своевременность и соответствие определенному этапу развития проблемы (без запаздывания и опережения событий);
- полномочность (принятие решения руководителем в пределах его полномочий);
- конструктивность (учет ситуации и интересов системы в целом);
- ясность, лаконичность и непротиворечивость.

Анализ зарубежного опыта последних лет позволяет выделить пять основных направлений развития методологии и функциональных систем управления производственной деятельностью современных предприятий:

- «Научный менеджмент», исследующий проблемы управленческой деятельности различных уровней на предприятии;

- «Индустриальная социология», занимающаяся совершенствованием отношений между работниками предприятия в процессе производства, повышением престижности различных специальностей, ликвидацией тяжелого физического труда;

- «Эмпирическая школа», представители которой разрабатывают проблемы управления на основе обобщения и анализа опыта многих конкретных предприятий и организаций. Здесь большое внимание уделяется проблемам централизации и децентрализации управления, рациональному распределению ответственности между различными уровнями управления предприятием;

- «Школа социальных систем», базирующаяся на теории системного подхода к вопросам организации управления. Одной из исходных позиций такого подхода считается построение аппарата управления вокруг определенных целей и методов решения той или иной задачи, а не наоборот, когда новые задачи распределяются между структурными звеньями существующего аппарата со сложившимися оргструктурой, порядками и традициями;

- «Новая школа» отражает последние тенденции в теории и практике управления, характерные для экономики США. Эта школа ставит задачей разработку систем управления, основанных на использовании точных наук и технических средств, особенно электронно-вычислительной техники. Представители этой школы разрабатывают такие области знаний, как кибернетика, экономическая математика, автоматизированные системы управления фирмами и др. [2].

## ЛИТЕРАТУРА

1. Травин В.В., Дитлов В.А. Менеджмент персонала предприятия. - М.: Дело, 2007. - 271 с.

2. Сетков В.И. Основы общего менеджмента: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2008. - 169с.

### *Түйіндеме*

*Мақалада заманауи кәсіпорындармен рационалды басқару негізіндегі кәсіби менеджменттегі көзқарастардың заманауи жүйелердің кезеңдері қарастырылған. Әдіснамаларды дамытудың негізгі бағыттары және өндірістік қызметті басқарудың функционалды жүйелері анықталған.*

### *Resume*

*The key moments of modern system of sights at the professional management are considered in article, that underlying in the base of rational management of the modern enterprises. The basic directions of*

*development of methodology and functional control systems of industrial activity are defined.*

УДК

## **РАЦИОНАЛЬНАЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ СТРОЙИНДУСТРИИ**

**С.С. Донцов**

*Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова*

В условиях становления и развития рыночных отношений одной из ключевых задач менеджмента функционирующих предприятий является их эффективная реструктуризация с учетом изменяющихся требований внутренней и внешней среды.

В настоящее время отсутствует единый обоснованный подход к проведению реструктуризации предприятий строительной отрасли и, соответственно, планированию комплекса их внутренних и внешних преобразований.

Сегодня имеют место несколько различных подходов к решению вышеназванной проблемы. Достаточно часто встречается комплексный подход, в рамках которого осуществляется одновременное улучшение всех сторон деятельности предприятия с укреплением его позиций на рынке. Более редко прибегают к изменению структуры акционерного капитала. Интересными являются предложения по реструктуризации строительных предприятий с преобразованиями, направленными на изменение структуры их активов и пассивов с соответствующим изменением структуры управления [1].

Особым является подход к реструктуризации предприятий-банкротов, который в значительной степени регламентирован государственными нормативами. Он основан на преобразованиях, проводимых по трем основным направлениям: реструктуризация долгов, имущества и акционерного капитала. Особенность данного подхода заключается в том, что в этом случае реструктуризация носит принудительный характер и направлена на финансовое оздоровление предприятий.

Мировой опыт свидетельствует о том, что единственным подходом к реструктуризации предприятий, исключая противоречивые решения, является стоимостной подход, который в последнее время все шире применяется и в отечественной практике управления. Он предполагает,

что все преобразования, осуществляемые при реструктуризации, должны оцениваться с позиции роста рыночной стоимости предприятия. Этот показатель является наиболее адекватным для оценки любых управленческих решений, поскольку расчет рыночной стоимости аккумулирует всю информацию о деятельности предприятия и отражает интересы его рыночного окружения [2].

Реструктуризация предприятия на основе стоимостного подхода предполагает комплексную оценку эффективности управленческого воздействия на всю совокупность взаимосвязанных (технических, технологических, организационных, экономических и социальных) элементов, которые функционируют как единое целое, обеспечивая при этом развитие предприятия посредством генерирования необходимого денежного потока и максимизации его рыночной стоимости.

Сущностью стоимостного подхода к реструктуризации предприятий является то, что она осуществляется не по отдельным факторам производства (не по отдельным микроэкономическим задачам, как при комплексном подходе), а нацелена на результирующий показатель деятельности. Оценка результатов реструктуризации осуществляется не по отдельным сферам управления предприятием, а по изменению качества его бизнеса в целом.

Факторы стоимости, которые анализируются при планировании реструктуризации, можно подразделить на экзогенные (базовые) и эндогенные. К числу базовых факторов, которые формируют стоимость любых объектов собственности, в том числе и бизнеса предприятия, следует отнести: соотношение спроса и предложения; доходы приносимые бизнесом с учетом времени и рисков их получения; степень контроля над предприятием; степень ликвидности. Большинство из них реализуются посредством масштабных структурных преобразований предприятия, осуществляемых на корпоративном уровне: изменением структуры собственников, организационно-правовой формы; разделением или, наоборот, объединением предприятий. В последнем случае рост рыночной стоимости бизнеса обеспечивается за счет синергетического эффекта (общий эффект при совместном действии элементов больше суммы эффектов этих же элементов, действующих независимо).

Наряду с экзогенными факторами на стоимость предприятия оказывают влияние также и эндогенные факторы, содержание и значимость которых определяется спецификой бизнеса предприятия. Для строительных предприятий этими факторами являются: объемы строительно-монтажных работ (СМР), выполняемых по договорам подряда, величина и структура затрат на выполнение работ, маржинальная прибыль, стоимость и структура капитала, величина оборотного капитала и стоимость фиксированных активов.

В условиях развитого фондового рынка имеется возможность провести оценку внешних преобразований как до их осуществления, так и после. Оценка преобразований до их осуществления основывается на реакции фондового рынка в виде роста стоимости акций после объявления о возможных изменениях на предприятии. Однако следует отметить, что возможность такой предварительной оценки преобразований имеется лишь для небольшой части отечественных предприятий, чьи акции котируются на фондовом рынке. Относительно же подавляющего большинства наших предприятий такая возможность отсутствует и достоверность прогнозов стоимости бизнеса, основывающихся на аналитических расчетах, можно проверить только после проведения преобразований.

Практический опыт показал, что для предприятий, осуществляющих реструктуризацию на основе стоимостного подхода необходимо создание отдельной соответствующей подсистемы управления. Функционирование данной подсистемы направлено на обеспечение показателей роста стоимости предприятия на основе интеграции планируемых преобразований и принятия сбалансированных решений по их осуществлению. При этом управление стоимостью не следует рассматривать как отдельную сферу деятельности ограниченного круга специалистов. Оно должно обеспечиваться усилиями всего менеджмента предприятия.

На рисунке 1 представлены основные этапы создания системы мониторинга и управления стоимостью предприятия.

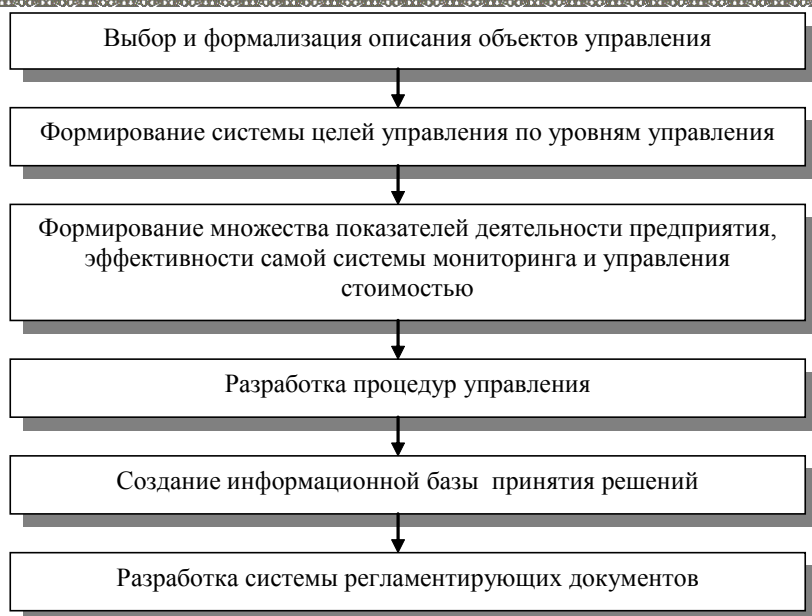


Рисунок 1

Этапы создания системы мониторинга и управления стоимостью

Показатели названной системы должны иметь два уровня: стратегический – интегральные показатели и текущий – частные показатели. Их количество и состав должны определяться профилем деятельности предприятия, его положением на рынке и другими условиями. При этом, как правило, предпочтение отдается таким интегральным показателям как динамика рыночной стоимости предприятия, соотношение рыночной и балансовой стоимости, соотношение рыночной стоимости и прибыли. Наиболее часто употребляемыми частными показателями являются: фондоотдача, рентабельность внеоборотных активов, оборачиваемость оборотных активов [3].

При формировании вышеназванной системы показателей важно определить их необходимое и достаточное количество для обеспечения всех уровней менеджмента предприятия в соответствии с их компетенцией.

При разработке процедур управления стоимостью в качестве главного мероприятия следует рассматривать управленческую инвентаризацию, представляющую собой выявление, идентификацию, оценку стоимости и эффективности использования активов реструктурируемого предприятия. Результаты управленческой инвентаризации должны служить основой для принятия управленческих решений менеджерами предприятия.

Таким образом, рациональная реструктуризация строительных предприятий в современных условиях – это комплекс сложных преобразований, успех которых определяется обоснованно выбранным подходом к их проведению, реалистичной стоимостной оценкой результатов, а также правильной организацией подсистемы управления, ориентированной на обеспечение роста стоимости бизнеса предприятия.

Успех любого предприятия во многом зависит от форм и методов управления. Результатом эффективного управления является получение прибыли. Очевидно, что чем больше прибыль предприятия, тем больше возможностей как для собственного развития, так и для повышения материального благосостояния его работников. В экономической практике существует несколько путей увеличения прибыли. Базовыми положениями здесь являются: повышение отпускной цены, увеличение объемов производства и снижение затрат. Первые два из названных путей увеличения прибыли в условиях сложившихся рыночных отношений, характеризующихся жесткой конкуренцией, едва ли могут считаться перспективными для большинства предприятий. Наиболее реальная стратегия повышения эффективности управления должна базироваться, прежде всего, на снижении затрат. С этой целью на предприятиях, характеризующихся корпоративной структурой, для выделенных структурных подразделений бывает целесообразно ввести директивное лимитирование затрат с разработкой и доведением до них соответствующих бюджетов и параллельным внедрением внутрихозяйственного расчета [4].

Для крупных предприятий с развитой инфраструктурой следует рассматривать и внедрять рационализаторские предложения по увеличению услуг вспомогательных производств, оказываемых сторонним потребителям.

Серьезным резервом повышения эффективности работы подразделений предприятия следует считать дальнейшее совершенствование действующих норм и нормативов с целью привязки их к реальному уровню затрат тех или иных ресурсов. Это касается пересмотра в сторону оптимизации технологических норм затрат материальных и энергетических ресурсов, систематизации и усовершенствования норм трудозатрат на основные виды продукции. С целью минимизации затрат на приобретаемые у сторонних организаций товары, работы и услуги целесообразно проводить соответствующие тендеры.

Научно-технический прогресс и динамика внешней среды заставляют современные предприятия превращаться во все более сложные системы. Во избежание неуправляемости таких систем необходимы новые методы менеджмента, соответствующие сложности воздействий внешней и внутренней среды предприятий. Так, относительно новым словом в управлении стало



появление контроллинга как функционально обособленного направления экономической работы на предприятии, связанного с реализацией финансово-экономической комментирующей функции в менеджменте при принятии оперативных и стратегических управленческих решений [5].

Контроллинг включает в себя установление цели предприятия, текущий сбор и обработку информации для принятия управленческих решений, осуществление функций контроля отклонений фактических показателей деятельности предприятия от плановых, а также, что наиболее важно, подготовку рекомендаций для принятия управленческих решений.

Координируя, интегрируя и направляя деятельность всей системы управления предприятием на достижение поставленных целей, контроллинг выполняет функцию «управления управлением» и является синтезом учета, контроля и экономического анализа. В силу своего особого места в системе управления предприятием контроллинг должен осуществлять информационное обеспечение принятия решений в целях оптимального использования имеющихся ресурсов, объективной оценки сильных и слабых сторон предприятия, а также во избежание банкротства и кризисных ситуаций.

Контроллинг должен не подменять собой управление предприятием, а лишь переводить его на качественно новый уровень, т.е. являться своеобразным механизмом саморегулирования на предприятии, обеспечивающим обратную связь в контуре управления.

#### *Түйіндеме*

*Мақалада рационалды қайта құрастырудың маңызды шарттары және құрылыс индустриясының кәсіпорындарын басқару тиімділігін арттыру жолдары қарастырылған.*

#### *Resume*

*There are considered major conditions of rational re-structuring and ways of increasing of enterprise's management efficiency of the building industry.*

### ЛИТЕРАТУРА

1. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент: Учебник.- М.: ИНФРА-М, 2004. - 294 с.
2. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент.- 4-е изд., перераб. и доп.- СПб.: Питер, 2004. - 400с.
3. Панов А.И. Стратегический менеджмент: Учеб. для вузов.- М.: ЮНИТИ, 2008. - 240 с.
4. Хадеев В. Эффективность управления топ-менеджмента // Рынок ценных бумаг Казахстана, 2006, № 5, С. 29-31.

5. Данилочкина Н. Контроллинг – сервисная служба для менеджмента // Рынок ценных бумаг, 2007, №2 (03), С. 16-24.

УДК

## **ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ СИСТЕМЫ В УПРАВЛЕНИИ СОВРЕМЕННЫМ СТРОИТЕЛЬСТВОМ И ИХ ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ НАДЕЖНОСТЬ**

**С.С. Донцов, А.К. Мустафина**

*Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова*

Современная производственная деятельность людей невозможна без рациональной организации и эффективного управления. Учет всех существенных факторов внешней и внутренней среды при формировании организационно-управленческой структуры предприятия позволяет добиваться максимального эффекта производственной деятельности при минимальных затратах времени, сил и средств.

Управление, будучи особой функцией общественного производства, само состоит из ряда функций, представляющих собой особые виды управленческого труда, направления воздействия на управляемые объекты. Основными функциями управления, как известно, являются: сбор, обработка, анализ и хранение информации, прогнозирование, планирование, организация, регулирование, руководство, координация, контроль и учет [1].

Перечисленные функции управления приемлемы для любого объекта. Однако конкретное их содержание в различных управляющих системах зависит от особенностей объекта управления.

Проблема совершенствования управления является ключевой для выхода экономики страны (в том числе строительства) из кризисного состояния.

Принципы управления производством претворяются в жизнь с помощью системы определенных методов и организационных средств.

Методы управления можно классифицировать по различным признакам. Рассмотрение методов управления хозяйственной деятельностью обычно проводится с точки зрения их содержания. В этом аспекте принято различать административные, экономические и социально-психологические методы [2].

Рассматривая методологические основы управления современными хозяйствующими субъектами, следует определить их как производственные системы, характеризующиеся упорядоченной совокупностью взаимосвязанных



элементов и обладающие существенными свойствами, отсутствующими у их отдельных элементов [3].

В сфере материального производства различные сочетания людей, орудий и средств труда, объединенных для выполнения определенных целей, образуют материально-производственные системы. Такие системы бывают простыми и сложными. На рисунке 1 приведена структурная схема классификации материально-производственных систем управления хозяйствующими субъектами.



Рисунок 1

Классификация материально-производственных систем управления хозяйствующими субъектами

Строительные организации любого уровня являются динамичными системами, находящимися в состоянии постоянного изменения и развития. Их можно определить как сложные динамические вероятностные системы [4].

Существенной характеристикой производственных строительных систем является степень замкнутости строительного-монтажной организации. По этому

показателю организационную систему можно оценить как замкнутую или разомкнутую, точнее как условно-замкнутую и условно-разомкнутую, т.к. в современных условиях невозможно существование какой-либо системы в абсолютной изоляции.

Строительные производственные системы имеют ряд особенностей:

неподвижность и территориальная закреплённость продукции – объектов строительства (зданий и сооружений) и подвижность рабочих, орудий и средств производства (машин, механизмов и т.д.), постоянно перемещающихся в районе выполнения работ и от объекта к объекту;

зависимость от природно-климатических условий окружающей среды; большая материалоемкость производства;

тенденция переноса производственных процессов со строительной площадки в условия стационарного заводского производства с целью ослабления влияния вышеназванных негативных факторов;

длительность производственного цикла и высокая стоимость продукции;

преимущественно бригадные формы организации труда с их последующим количественным и качественным развитием;

особая форма специализации, характеризующаяся отчуждением основных орудий труда от исполнителей трудовых операций (строительные машины и управляющие ими рабочие могут принадлежать одной организации, а собственно строители – к другой организации);

специфические формы кооперации, присущие только строительной отрасли.

Перечисленные особенности строительных производственных систем позволяют характеризовать их как сложные динамические вероятностные системы, которым присущи многомерность, многообразие и многосвязность элементов, многократность изменения состава и состояния системы за время ее существования.

В понятии «управление» различают следующие элементы: объект управления (управляемая система), субъект управления (управляющая система) и окружающая среда, оказывающая влияние на управляемый объект.

По результатам многочисленных исследований [5] в области финансового анализа и оценки экономической устойчивости предприятий инвестиционно-строительного комплекса выявлены современные проблемы строительной отрасли как возмущающие устойчивость производственных систем факторы. Результаты исследований позволили выявить общие тенденции развития строительного комплекса в целом.

Для решения многих актуальных проблем управления рекомендуется использовать теорию организационно-технологической надежности (ОТН) систем управления производством, базирующуюся на теории надежности технических систем.

В условиях строительного производства, представляющего собой сложную совокупность множества процессов, понятие надежности может быть применено только к результату деятельности всей системы.

Основные факторы, определяющие ОТН строительных производственных систем можно подразделить на две основные группы.

К первой группе относятся качественные характеристики, закладываемые при создании организации и формировании ее структуры: уровень специализации, степень замкнутости, мобильности. Чем выше данные показатели, тем надежнее работа системы. К этой же группе факторов относятся: число внешних (по отношению к рассматриваемой организации) участников строительства – заказчиков, субподрядчиков, поставщиков и др., расстояние от управляющего центра до объекта управления, количество контролирующих органов и т.д. Влияние этих показателей выражается в обратной зависимости – чем выше их величины, тем ниже ОТН.

Ко второй группе относятся факторы, действие которых проявляется в процессе функционирования системы: технологичность проектных решений, степень заводской готовности конструкций, интенсивность использования средств механизации и автоматизации и др. Эти факторы находятся по отношению к ОТН в прямой зависимости.

В качестве важнейшего фактора и метода повышения ОТН, относящегося в равной степени к обеим вышеназванным группам факторов ее определяющим, следует выделить резервирование. Основное значение резервирования заключается в том, что оно позволяет повысить надежность производственной системы по сравнению с надежностью составляющих ее элементов.

В зависимости от назначения рекомендуется различать следующие виды резервирования: общее, раздельное, структурное, функциональное и резервирование в организационно-технологическом проектировании [4].

В настоящее время определены основные категории экономической устойчивости строительных предприятий.

Ценовая устойчивость подразумевает анализ механизма ценообразования продукции с наибольшим эффектом для планирования устойчивого уровня прибыли.

Управленческая устойчивость включает анализ затрат на управление в составе себестоимости продукции, маркетинговый анализ и обеспечение надежного информационного поля для разработки перспективных стратегий.

Финансовая устойчивость невозможна без анализа финансовых ресурсов предприятия, которые обеспечивают не только развитие предприятия, но и способствуют выявлению доступных источников средств и оценке целесообразности их мобилизации с целью сохранения и увеличения прибыльности.

Деловая устойчивость базируется на общем анализе и построении такой стратегии развития предприятия, которая способна выявить изменения на предприятии в пространственно-временном разрезе, а также

прогнозировать основные тенденции в хозяйственно-экономическом положении предприятия.

Повышение эффективности и организационно-технологической надежности современных инвестиционно-строительных комплексов может быть обеспечено только благодаря синтезу самых разнообразных подходов и методов исследования стратегий предприятий, в том числе экономического и научно-технического характера [6].

Организационные структуры управления производственными системами включают определенные системы и органы управления. Известно, что связи между элементами структуры управления могут быть вертикальными и горизонтальными. В свою очередь вертикальные связи могут быть линейными и функциональными. Работники аппарата управления обычно делятся на линейных руководителей и функциональный персонал. Различают следующие основные типы структур управления: линейную, функциональную, линейно-функциональную или линейно-штабную, органическую. Наиболее часто встречающиеся в строительстве схемы линейной, функциональной и линейно-функциональной структур управления приведены на рисунках 2, 3 и 4 соответственно [4].

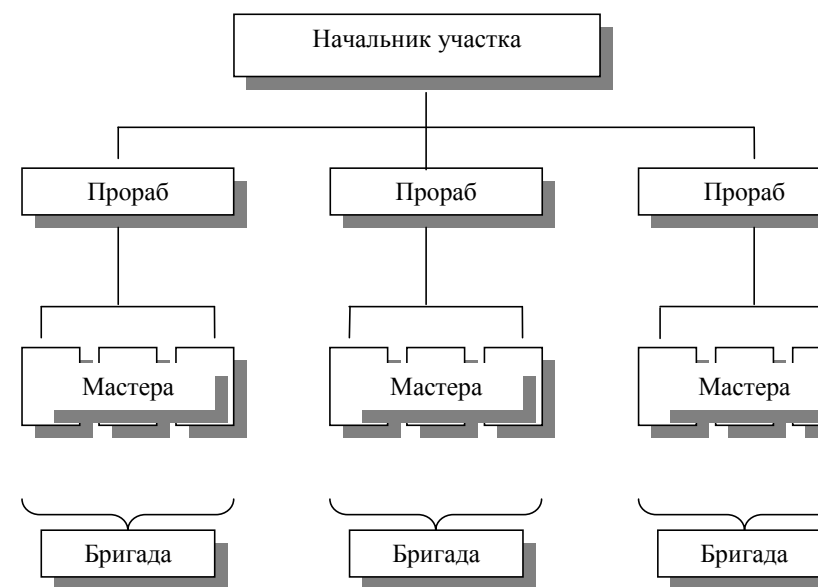


Рисунок 2  
Линейная структура управления



————— подчинение;  
 - - - - - оперативное руководство (делегированное подчинение)

Рисунок 3

## Функциональная структура управления



————— подчинение;  
 - - - - - оперативное руководство (делегированное подчинение)

Рисунок 4

Линейно-функциональная структура управления

## Түйіндеме

Мақалада заманауи құрылыс басқармасында қолданылатын, негізгі өндірістік жүйелері қарастырылған. Құрылыстық өндіріс жүйелерінде анықталатын ұйымдастырушылық-технологиялық сенімділігінің маңызды факторлары анықталған.

## Resume

The basic industrial systems applied in management by modern building are considered in article. The major factors defining organizational-technological reliability of building industrial systems are revealed.

## ЛИТЕРАТУРА:

1. Фатхутдинов Р.А. Организация производства: Учеб. для вузов.- М.: ИНФРА-М, 2005.- 670 с.
2. Антанавичус К.А., Бивайнис Ю.П. Современная технология управления строительным производством.- М.: Стройиздат., 2004.- 219с.
3. Герчикова И.Н. Менеджмент: Учеб. для вузов.- 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ, 2006.- 501 с.
4. Дикман Л.Г. Организация и планирование строительного производства: Управление строительными предприятиями с основами АСУ: Учеб. для строит. вузов и фак.- 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Высш. шк., 2004.- 560 с.
5. Романова А.И., Ибрагимова А.Р., Сучков А.В. Исследование устойчивости инвестиционно-строительного комплекса против возмущающих факторов // Известия высших учебных заведений. Строительство, 2008, №3 (531), С. 67-72.
6. Романова А.И. Экономическая устойчивость производственного предприятия: постановка проблемы // Известия высших учебных заведений. Строительство, 2007, №7 (523), С. 62-63.

УДК 338.242.4

## ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

И.Т. Имангалиева

аспирантка ПГУ им. С. Торайгырова, г. Павлодар

Вопрос о целях, границах и возможностях государства в области регулирования малого и среднего бизнеса является одним из

центральных вопросов экономической теории и реальной хозяйственной практики. Объективная необходимость государственного регулирования деятельности малого и среднего бизнеса исходит из того, что рыночный механизм не позволяет решить все проблемы развития экономики и увеличения благосостояния населения страны.

Методы, принципы и инструменты, а также вопросы определения эффективности государственного регулирования экономики и малого и среднего бизнеса требуют к себе постоянного внимания, поскольку взвешенные и концептуально аргументированные решения в этой области весьма востребованы практикой.

По вопросам сочетания государственного и рыночного регулирования, границ и направлений государственного вмешательства в экономику существует широкий спектр мнений и подходов - от крайнего экономического либерализма до полного государственного монополизма. В числе основных подходов можно выделить меркантилизм, классический подход, марксизм, кейнсианство, монетаризм.

Сторонники **меркантилизма** Т. Мэн и А. Монкретьен видели в государственном руководстве средство, обеспечивающее социальную справедливость. Они провозглашали необходимость активного вмешательства государства в экономику в целях пополнения государственной казны. Учитывая специфику экономического развития в тот период, а именно то, что главный показатель богатства страны - количество золота, меркантилисты призывали поощрять экспорт и сдерживать импорт.

Идеи **экономического либерализма** впервые наиболее полно обосновал А. Смит в своей работе «Исследование о природе и причинах богатства народов». Одной из основных идей учения А. Смита была идея о том, что экономика будет функционировать эффективнее, если исключить регулирование государства. А. Смит утверждал, что «свободная игра рыночных сил (принцип невидимой руки) создает гармоничное устройство» [1].

В соответствии с классическим подходом государство должно обеспечивать безопасность жизни человека и его собственности разрешать споры, иными словами, делать то, что индивидуум не в состоянии выполнить самостоятельно, либо делает это неэффективно. В своем описании рыночной экономики А. Смит показывал, что именно стремление предпринимателя к достижению своих частных интересов является главной движущей силой экономического развития, увеличивая в конечном итоге благосостояние, как его самого, так и общества в целом.

Смит называл такое естественное функционирование экономики принципом «невидимой руки», а роль государства ограничивал функцией «ночного сторожа» - поддержания порядка охраны и защиты частной собственности и конкуренции.

Д. Рикардо был также сторонником всемерного ограничения вмешательства государства в экономику. Как и Смит, он полагал, что в экономике действуют объективные, стихийные, но познаваемые законы. Механизм их действия в отсутствие внешнего (государственного) вмешательства поддерживает экономическую систему в равновесии [2].

С точки зрения представителей классической политической экономии государство должно выполнять только регулирующую функцию, и то только в очень ограниченном масштабе, создавая некоторые «правила игры», а именно обеспечивая конкурентные и равные условия для функционирования предпринимателей на рынке.

Положение А. Смита о том, что свободный рынок обеспечивает максимальное благосостояние всех членов общества, пересмотрел А. Пигу. Он обратил внимание на то, что ряд общественных благ, не имеющих рыночной оценки безжалостно расхищаются предпринимателями, которые не склонны тратить средства на их восстановление. Предприниматели не заинтересованы вкладывать средства в такие сферы, где плодами произведенных затрат могут пользоваться третьи лица и где отдача затрат носит неопределенный характер. Поэтому, согласно А. Пигу, необходимо государственное вмешательство в экономику, корректирующее действие рыночного механизма.<sup>4</sup>

У. Петти обращается к различным вопросам предпринимательства, рассматривая влияние налогов, пошлин, денежных средств, труда на результаты хозяйственной деятельности. В целом Петти явно придерживается мысли о том, что все экономические меры применяемые государством можно рассчитать, и, говоря современным языком, осуществить нормирование всех расходов, то есть он не оставляет места вероятности и неопределенности, тем не менее, его работы в частности «Трактат о налогах и сборах», (1662) - это попытка комплексного рассмотрения экономики с точки зрения эффективности государственного управления экономикой страны в целом и экономикой регионов в частности.

В экономической теории XX века можно выделить три глобальных направления; неоклассицизм, кейнсианство и институционализм.

Неоклассическая экономическая школа стала базой для создания таких научных школ как монетаризм, экономика предложения, теория рациональных ожиданий и др. Сторонники неоклассического направления рассматривают экономику как равновесную и относительно гармоничную систему, в которой экономический интерес всех ее членов, посредством свободной конкуренции ведет к наибольшему благосостоянию всего общества. В данном случае всякое вмешательство государства в рыночные процессы наносит им огромный ущерб, затрудняя достижение условий свободной конкуренции. Движущей силой рыночных процессов, по мнению

неоклассиков выступает предприниматель, от успешной и прибыльной деятельности которого зависит процветание всех других групп населения и самого государства. Прямое государственное вмешательство в экономику трактуется неоклассиками как разрушение способности рыночной системы к саморегулированию.

Согласно неоклассической теории государство может лишь косвенно влиять на экономику. Главная же роль отводится рыночным силам. В основу монетаристского подхода, существующего в рамках неоклассической теории, положен постулат о жесткой связи предложения денег и скорости их обращения с объемом производства и уровнем цен. При анализе экономических связей сторонники монетарного подхода полагают, что скорость обращения денег стабильна. Это утверждение прямо противоречит кейнсианским постулатам о прямой пропорциональной зависимости скорости обращения денег от ставки процента и обратно пропорциональной зависимости от предложения денег.

Существенный вклад в развитие неоклассической теории, главным образом в исследование взаимодействия рынка и государства в экономике, внес немецкий ученый В. Ойкен. Согласно взглядам В. Ойкена, наиболее эффективное использование преимуществ рыночного хозяйства - это полная конкуренция. Однако при всех достоинствах рыночной экономики она обладает и существенным недостатком: свободная конкуренция при стихийном развитии порождает монополию и олигополию. По этой причине защита конкуренции, подчеркивал В. Ойкен, являются главной задачей экономической политики государства. В. Ойкен считал, что государство нельзя допускать к планированию и регулированию экономического процесса, но оно необходимо для формирования элементов экономического порядка, среди которых особое значение имеет установление правовых рамок [3].

По мнению представителей неоклассической школы, роль государства должна заключаться в охране закона и порядка, в защите прав собственности, поддержании конкуренции, обеспечении здорового, неинфляционного денежного обращения и осуществлении налоговой политики, стимулирующей предпринимательство. Сторонники неоклассицизма выступают за невмешательство государства в экономику, хотя это весьма относительно с точки зрения условий рыночного хозяйствования. Неоклассики - сторонники свободного предпринимательства, равных возможностей, свободы рыночных сил, саморегулирования экономики.

Важнейший этап в теоретическом осознании роли государства в рыночной экономике связан с именем Дж. М. Кейнса. Перспективы развития рыночной экономики Кейнс связывал с дальнейшим усилением роли государства в инвестиционной деятельности. Он доказал необходимость

активного вмешательства государства в экономику с целью сглаживания рыночной стихии в условиях нестабильности экономического развития.

Кейнсианская концепция получила распространение в 30-е годы XX в. после глубочайшего спада экономики США. Дж. М. Кейнс выдвинул теорию, в которой опроверг взгляды классиков на роль государства. По его теории государство должно активно вмешиваться в экономику по причине отсутствия у свободного рынка механизмов, которые по настоящему обеспечивали бы выход экономики из кризиса.

Дж. Кейнс в своей основной работе «Общая теория занятости, процента и денег» с принципиально новых позиций посмотрел на роль государства в рыночной экономике. Экономика, согласно взглядам Дж. Кейнса, представляет собой смешанную систему, в которой государство выполняет функцию «встроенного стабилизатора», ликвидируя или нивелируя как экономическую, так и социальную неустойчивость. Следует особо подчеркнуть, что Дж. Кейнс совершил переворот в экономическом анализе, впервые заявив, что государственное вмешательство в экономику не только не вредит, но, напротив, только оно может способствовать эффективной работе хозяйственного механизма, а самоизоляция государства от регулирования рыночными механизмами ведет к кризису экономической систем.

«Я рассчитываю, писал Кейнс, - на то, что государство, которое в состоянии взвесить предельную эффективность капитальных благ с точки зрения длительных перспектив и на основе общих социальных выгод, будет брать на себя большую ответственность за прямую организацию инвестиций»<sup>8</sup>.

Характеризуя систему государственного вмешательства в экономику, он писал: «Хотя расширение функций правительства в связи с задачей координации склонности к потреблению и побуждения инвестировать и показались бы публицисту XIX в. или современнику американского финансиста ужасающим покушением на основы индивидуализма, я, наоборот, защищаю его как единственно возможное средство избежать полного разрушения существующих экономических форм и как условия для успешного функционирования личной инициативы».

Неокейнсианцы (Э. Хансен, С. Харрис, Д.М. Кларк, Е. Домар, Р. Харрод) разработали меры прямого и косвенного регулирования экономики. Главными факторами экономического роста неокейнсианцы считают инвестиции и капиталоемкость производства (отношение капитала к выпускаемой продукции). Методы государственного воздействия получили название стабилизаторов: кредитные стабилизаторы (кредитная политика), встроенный стабилизатор (бюджетное финансирование) и др. Особенно широкое распространение получил государственный кредит (кредитный стабилизатор) с помощью которого поощрялись капиталовложения в



основной капитал. Кредитный стабилизатор играл важную роль в изменении отраслевой структуры производства, в стимулировании экспортных отраслей, поддержании отстающих звеньев экономики, в развитии инфраструктуры и форсировании технического прогресса.

Представляется, что основной недостаток **неокейнсианства** заключается в придании финансовым ресурсам фактически основного, если не сказать единственного механизма воздействия государства на экономику.

Сторонники **институционализма** видят одну из центральных проблем развития и обновления экономики в создании системы социального контроля над экономикой. Эта проблема трактуется весьма широко: от внутрифирменного корпоративного уровня до организации социального контроля над экономикой на макроэкономическом уровне. В организации социального контроля институционалисты центральное место отводят государству.

Дж. Гелбрейт связывает проведение реформ с усилением регулирующей роли государства. Категорически отвергая программы монетаристов и сторонников экономики предложения он призывает «избавиться от слепого поклонения перед кредитно-денежной политикой» [4].

Д. Норт считает институтами объективно существующие формальные правила и неформальные ограничения (общепризнанные нормы поведения, достигнутые соглашения, внутренние ограничения деятельности), а также определенные характеристики принуждения к выполнению правил и ограничений.

Центральное место в институциональном подходе к вопросам государственного регулирования экономики занимает понятие транзакционных издержек, разработанная Р.Коузом. Согласно определению Р.Коуза транзакционные издержки – издержки, которые несет общество при выборе экономической системы, организационных форм, размеров и типов предприятий и фирм.

В соответствии с ГК РК предпринимательство - это инициативная деятельность граждан и юридических лиц, независимо от форм собственности, направленная на получение чистого дохода путем удовлетворения спроса на товары (работы, услуги), основанная на частной собственности (частное предпринимательство) либо на праве хозяйственного ведения государственного предприятия (государственное предпринимательство). Предпринимательская деятельность осуществляется от имени, за риск и под имущественную ответственность предпринимателя.

Применительно к предпринимательству, вопрос о государственном регулировании имеет несколько противоречивый характер. С одной стороны, в соответствии с определением предпринимательства в ГК РК, оно представляет собой свободную экономическую деятельность субъекта в рамках закона. Однако невозможно полностью оградить

предпринимательство от влияния государства. Следовательно, роль государства должна заключаться в создании единых для всех хозяйствующих субъектов условий, благоприятствующих развитию предпринимательства в стране.

### *Түйіндеме*

*Кәсіпкерлік қызметте жетістікке жету үшін мемлекеттік реттеудің қазіргі заманғы тиімділігі жоғары әдістері мен тәсілдерін қолдану қажет.*

### *Resume*

*For in order to fchieve success in employer neet apply contemporary high effective method and example management stream process.*

## ЛИТЕРАТУРА

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. - М.: Наука, 1962. - с 15.
2. Рикардо Д. Начало политической экономии и налогообложения. - М.: Соцэкгиз, 1985. - с.56.
3. Ойкен В. Основные принципы экономической политики / Перевод с нем. Л.А. Козлова, Ю.И. Куколева. - М.
4. Гелбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества. / Пер. с англ. - М.: Прогресс, 1976. -с 35.
5. Гражданский Кодекс Республики Казахстан.

УДК

## **МЕТОДИКА РАЗРАБОТКИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНА В ПРАКТИКЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА**

**Д.Н. Исмаева**

*Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова*

Каждая фирма, начиная свою деятельность, должна ясно представлять потребность на перспективу в финансовых, материальных, трудовых и интеллектуальных ресурсах, источники их получения, а также уметь четко рассчитывать эффективность использования ресурсов в процессе работы фирмы.

Процессы управления всегда ориентированы на будущее. В этой связи одной из ключевых функций финансового менеджмента является планирование

как система подготовки управленческих решений, определяющих развитие бизнеса в ближайшей и долгосрочной перспективе.

В условиях рыночной экономики значение этой функции особенно актуально, поскольку от эффективности ее реализации в значительной мере зависит благополучие предприятия, его владельцев и сотрудников. Создание дополнительной стоимости для всех заинтересованных в развитии бизнеса сторон невозможно без систематического планирования хозяйственной деятельности, разработки целевых установок и ориентиров, путей и способов их достижения.

Необходимость составления планов обусловлена многими факторами, наиболее существенными из которых являются: неопределенность будущего; необходимость координации деятельности различных подразделений фирмы в процессе использования ими материальных, финансовых и других видов ресурсов; ограниченность ресурсов, требующая оптимизации экономических последствий их использования, и др.

Казахстанские предприятия имеют давний опыт прогнозной и плановой работы, который не следует игнорировать. Однако изменения условий хозяйствования вызывают необходимость формирования системы планирования на основе синтеза, как отечественного опыта, так и обобщения современных подходов и достижений мировой практики.

В условиях рыночной экономики устойчивость и успех любого хозяйствующего субъекта может обеспечить только эффективное планирование его экономической деятельности. Планирование функционирует в таких сферах, как планирование деятельности отдельной хозяйственной единицы и планирование хозяйственных отношений. Планирование, как центральное звено управления, охватывает систему принципов, методов, форм и приемов регулирования рыночного механизма в области использования ограниченных ресурсов с целью повышения конкурентоспособности хозяйственного субъекта.

Финансовое планирование занимает важное место в системе управления предприятием. Здесь воплощаются в конкретные финансовые показатели стратегические цели предприятия, происходит обеспечение финансовыми ресурсами текущей деятельности. Без финансового плана невозможно привлечение сторонних инвесторов, без него позиции предприятия в конкурентной борьбе крайне неустойчивы [1]. Финансист должен владеть различными методами финансового планирования, иметь навыки в разработке финансовой стратегии. Эффективное управление финансами организации возможно лишь при планировании всех финансовых ресурсов, их источников.

В современном отечественном производстве функции планирования на предприятиях определяют не только основной предмет планово-экономической деятельности, но и главным образом объект этого планирования.

Методология планирования на предприятиях охватывает совокупность теоретических выводов, общих закономерностей, научных принципов, экономических положений, современных требований рынка и признанных передовой практикой методов разработки планов.

Методика планирования характеризует состав применяемых на том или ином предприятии методов, способов и приемов обоснования конкретных плановых показателей, а также содержание, форму, структуру и порядок разработки плана.

Методы планирования – это конкретные способы и приемы плановых расчетов [2]. Планирование финансовых показателей осуществляется с помощью нескольких методов [3]:

- расчетно-аналитического;
- нормативного;
- балансового;
- оптимизации плановых решений;
- экономико-математического моделирования;
- бюджетирования.

Суть расчетно-аналитического метода заключается в корректировке базовых показателей (достигнутых результатов) на предлагаемые изменения в наступающем плановом периоде с учетом тенденции роста (снижения) взаимосвязанных данных, намечаемых мероприятий по совершенствованию их структуры, ускорению роста и других количественных и качественных показателей. Метод применяется в тех случаях, когда отсутствуют финансово-экономические нормативы, а взаимосвязь между показателями может быть установлена не прямым способом, а косвенно, на основе изучения их динамики за ряд периодов. Путем использования этого метода может быть установлена плановая потребность в оборотных активах, величина амортизационных отчислений и другие показатели.

Нормативный метод планирования финансовых показателей заключается в том, что на основе заранее установленных норм и нормативов определяется потребность предприятия в финансовых ресурсах и источниках их образования. Такими нормативами являются ставки налогов и сборов, нормы амортизационных отчислений, учетная ставка банковского процента и др. Нормативный метод планирования является самым простым и доступным. Поэтому актуальной проблемой является разработка экономически обоснованных норм и нормативов с целью формирования и использования денежных ресурсов и организации контроля над их соблюдением каждым структурным подразделением предприятия [4].

Содержание балансового метода планирования финансовых показателей состоит в достижении увязки имеющихся в наличии финансовых ресурсов и фактической потребности в них. Метод применяется при прогнозировании

поступлений и выплат из денежных фондов на нужды потребления и накопления, квартального плана доходов и расходов, платежного календаря.

Метод оптимизации плановых решений сводится к составлению нескольких вариантов плановых расчетов, т. е. составляется несколько бюджетов разной продолжительности с разной детализацией, параллельно прорабатывается несколько вариантов плана. Например, составляется оптимистический и пессимистический сценарии развития событий.

Экономико-математический метод моделирования в финансовом планировании позволяет определить количественное выражение взаимосвязей между финансовыми показателями и факторами, влияющими на их величину. Взаимосвязь выражается через экономико-математическую модель, которая представляет собой математическое описание экономических процессов с помощью математических методов и приемов. В модель включаются только основные определяющие факторы, при этом она может базироваться как на функциональной, так и на корреляционной связи — вероятностной зависимости, которая проявляется только в общем виде при большом количестве наблюдений и выражается уравнениями регрессии различного вида.

Следует иметь в виду, что небольшой период исследования (квартал) не позволяет выявить общие закономерности. При этом не следует планировать на слишком большой период, поскольку любые экономические закономерности нестабильны и могут изменяться в течение длительного времени. Целесообразно использовать для стратегического планирования годовые финансовые показатели за прошедшие 3 – 5 лет, а для текущего – квартальные данные за 1 – 2 года.

При значительных изменениях условий работы предприятия в плановом периоде в определенные на основе экономико-математического моделирования показатели вносятся необходимые коррективы.

По оценкам многих специалистов в настоящее время бюджетирование является наиболее эффективным методом управления, предусматривающим технологию составления скоординированного по всем подразделениям или функциям плана работы организации, базирующуюся на комплексном анализе прогнозов изменения внешних и внутренних параметров и получении посредством расчета экономических и финансовых индикаторов деятельности предприятия, а также механизмы оперативно-тактического управления, которые обеспечивают решение возникающих проблем и достижение заданных целей (объемов производства, прибыли, инвестиций). Механизм бюджетного планирования доходов и расходов целесообразно внедрять для обеспечения экономии денежных средств, большей оперативности в управлении этими средствами, снижения непроизводительных расходов и потерь, а также для повышения достоверности плановых показателей

(в целях налогового планирования). Бюджеты обычно составляются на год, чаще всего с разбивкой по кварталам.

Бюджетирование, как целостная скоординированная информационно обеспечивающая технология управления, через матрицу ответственности трансформирует цели компании в систему индивидуальных бизнес - заданий персонально для каждого менеджера и исполнителя [5]. В целях наиболее эффективного функционирования системы бюджетного планирования необходимо проработать организационные аспекты построения системы на предприятии. В этих целях бюджет следует рассматривать как систему организационного взаимодействия центров планирования (ЦП), центров финансовой ответственности (ЦФО) и центров затрат (ЦЗ), направленную на составление обоснованных бизнес-прогнозов по функциональным областям деятельности предприятия и дальнейшего получения на их основе бизнес-заданий посредством финансово-хозяйственного моделирования.

Бизнес-прогнозы представляют собой совокупность предполагаемых данных, отражающих особенности внешней и внутренней среды предприятия на будущий период. Бизнес-прогнозы дифференцируются по направлениям прогнозирования: спрос, нормируемые затраты, налогообложение, инфляция и т.д. За каждый бизнес-прогноз отвечает конкретный центр планирования.

Разработка реалистичных бизнес-заданий зависит, прежде всего, от системного и четкого распределения функций бюджетного планирования между структурными подразделениями предприятия. Это обеспечивается внесением соответствующих изменений в должностные инструкции сотрудников, закрепляющих за ними перечень конкретных задач бюджетирования и разделяющих структурные подразделения предприятия на ЦП, ЦФО и ЦЗ.

Центры планирования - структурные подразделения предприятия или должностные лица, имеющие исключительное право на определение основных тенденций работы предприятия посредством составления бизнес-прогнозов; Центр финансовой ответственности - структурные подразделения предприятия или должностные лица, в функциональные обязанности которых входит контроль за составлением прогноза деятельности предприятия состоящего из совокупности бизнес-заданий, а также за движением материально-финансовых ресурсов по закрепленным за ними статьям на этапе фактической реализации запланированных мероприятий; Центры затрат – направления расходования материально-финансовых ресурсов предприятия.

Решив организационную задачу бюджетирования, руководство предприятия должно приступить к формированию методологии бюджетного планирования, позволяющей с наибольшей точностью и в кратчайшие сроки получать несколько вариантов будущей деятельности предприятия в целях выбора наиболее оптимального. Общий бюджет

состоит из двух основных бюджетов — операционного и финансового. Операционный бюджет показывает планируемые операции на предстоящий год для сегмента или отдельной функции предприятия. Операционный бюджет включает в себя такие бюджеты, как бюджет продаж (бюджет доходов), производственный бюджет (с детализацией в отдельных бюджетах по всем основным элементам производственных затрат), бюджет товарно-материальных запасов и бюджеты коммерческих и общих и административных расходов.

Финансовый бюджет — это план, в котором отражаются предполагаемые источники финансовых средств и направления их использования в будущем периоде. Финансовый бюджет включает в себя прогнозный отчет о прибылях и убытках, бюджет капитальных затрат, бюджет денежных средств предприятия и подготовленный на их основе прогнозный бухгалтерский баланс. Как и любое явление, бюджетирование имеет свои положительные и отрицательные стороны.

#### **Достоинства бюджетирования:**

оказывает положительное воздействие на мотивацию и настрой коллектива; анализ бюджетов позволяет своевременно вносить корректирующие изменения; позволяет усовершенствовать процесс распределения ресурсов; помогает менеджерам низового звена понять свою роль в организации; служит инструментом сравнения достигнутых и желаемых результатов.

#### **Недостатки бюджетирования:**

различное восприятие бюджетов у разных людей (например, бюджеты не всегда способны помочь в решении повседневных, текущих проблем, не всегда отражают причины событий и отклонений, не всегда учитывают изменения условий; кроме того, не все менеджеры обладают достаточной подготовкой для анализа финансовой информации);

сложность и дороговизна системы бюджетирования;

если бюджеты не доведены до сведения каждого сотрудника, то они не оказывают практически никакого влияния на мотивацию и результаты работы, а вместо этого воспринимаются исключительно как средство для оценки деятельности работников и отслеживания ошибок;

бюджеты требуют от сотрудников высокой производительности труда; в свою очередь, сотрудники противодействуют этому, стараясь минимизировать свою нагрузку, что приводит к конфликтам, вызывает состояние подавленности, страха, а следовательно, снижает эффективность работы;

противоречие между достижимостью целей и их стимулирующим эффектом: если достичь поставленных целей слишком легко, то бюджет не имеет стимулирующего эффекта для повышения производительности; если слишком сложно — стимулирующий эффект пропадает, поскольку никто не верит в возможность достижения целей.

Переход казахстанских организаций к рынку вызвал необходимость серьезных изменений в различных областях. Одним из таких сфер является планирование и управление, адекватное новым целям, видам деятельности, реальным требованиям и имеющимся возможностям. При современных условиях функционирования рыночной экономики, невозможно успешно управлять предприятием, без эффективного планирования его деятельности. От того, насколько планирование будет точным и своевременным, а также соответствовать поставленным проблемам, будут зависеть, в конечном счете, прибыли, получаемые предприятием. Предприятие само вправе выбирать методику планирования. Я полагаю, что для наших предприятий приемлемее попробовать все предложенные методики разработки финансового планирования в комплексе. Как выше уже описывалось, каждый метод применяется для каждого отдельного случая, поэтому предприятию следует скомбинировать данные методики в одну и составлять финансовый план на основе всех методик в совокупности, особое внимание, уделяя бюджетированию.

Для улучшения качества плана необходимо улучшить качество информации, необходимой при его разработке. Эта информация, в первую очередь, должна обладать такими свойствами, как достоверность, полнота, своевременность и точность. В настоящее время методика разработки финансового плана является одной из основополагающих дисциплин, которые необходимо знать любому менеджеру. Планирование дальнейшей деятельности предприятия носит несколько абстрактный характер из-за непредсказуемости ряда внешних факторов, но дает возможность учесть те изменения, которые не всегда очевидны на первый взгляд. Использование финансового планирования на предприятиях значительно облегчит работу самого предприятия. Применяя же вышеизложенную методику, у предприятия увеличиваются шансы выжить в современных условиях конкуренции.

#### **Түйіндеме**

*Бұл мақалада қаржы жоспарының, қаржы менеджментінің тәжірибе қолданылатын өңдеулері, негізгі әдістемелерде сипатталған, осы әрбір жеке әдістеме туралы толық ұсыныс берілген және әдісті қолдану шарты былайша сипатталған.*

#### **Resume**

*The article describes the basic methodology of developing a financial plan used in the practice of financial management, a complete understanding of each technique separately, and also describes the conditions for the use of any method.*



## ЛИТЕРАТУРА

1. Бурмистрова Л.М. Финансы организаций (предприятий). Учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2009. - 240 с.
2. Павлова Л.Н. Финансы предприятий. Учебник для вузов - М.: Финансы: ЮНИТИ, 1998.
3. Зикунова И.В. Финансовое управление компанией: функциональные аспекты. - Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2004. – 120 с.
4. <http://www.toptrening.ru/articles/1204/>
5. <http://www.smartcat.ru/FinancialManagement/optionAR.shtml>
6. Лукаевич И.Я. Финансовый менеджмент. Учебник – М: Эксмо, 2007.
7. Кобец Е.А. Планирование на предприятии: Уч. пособие. - Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2006.

## УДК

## МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПОРТФЕЛЕМ

**А.С. Картаева***Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова*

Рынок ценных бумаг является частью финансового рынка и в условиях развитой рыночной экономики выполняет ряд важнейших макро- и микроэкономических функций.

Под инвестиционным портфелем понимают собрание ценных бумаг разного вида, разного срока действия и разной ликвидности, управляемое как единое целое [1].

Портфельное инвестирование позволяет планировать, оценивать, контролировать конечные результаты всей инвестиционной деятельности в различных секторах фондового рынка. Главная цель при формировании портфеля состоит в достижении наиболее оптимального сочетания между риском и доходом для инвестора. Иными словами, соответствующий набор инвестиционных инструментов призван снизить риск вкладчика до минимума и одновременно увеличить его доход до максимума.

Инвестиционные качества ценных бумаг определяются их соответствием тем целям, которые ставит перед собой инвестор. Бумаги приобретаются ради получения дохода, извлекаемого в той или иной форме. Если оставить в стороне контроль над компанией, который может обеспечиваться пакетом акций определенного размера, доходность бумаг зависит от размеров выплат по ней и ростом её курсовой цены. С другой стороны, получаемый по ценной бумаге доход, всегда сопряжен с риском – доход может быть получен в размерах менее ожидаемого, не получен вовсе, более того, могут быть утрачены

и вложенные денежные средства. Имеющиеся у инвестора ценные бумаги могут с большей или меньшей легкостью быть обращены в деньги – это зависит от степени ликвидности бумаг [2].

Многие коммерческие банки в настоящее время имеют достаточно большой объем свободных средств, которые возможно как инвестировать в различные виды деятельности, так и направить на приобретение ценных бумаг. При осуществлении инвестирования в ценные бумаги банк, как и любой другой инвестор, сталкивается с различными целями инвестирования.

Портфели ценных бумаг коммерческих банков являются частью взаимосвязанной системы портфелей более высокого уровня. Функционирование всей системы портфелей подчинено интересам обеспечения устойчивости и рентабельности института, обеспечения устойчивости всей финансовой системы.

Методом снижения серьезных потерь в инвестировании служит диверсификация финансовых вложений, т.е. приобретение определенного числа разнообразных финансовых активов. Существует определенная зависимость между риском и диверсификацией портфеля [1].

Общий риск портфеля состоит из двух частей:

- диверсифицированный риск (не систематический), который поддается управлению,
- не диверсифицированный, систематический – не поддающийся управлению (но возможно).

Под диверсификацией понимается инвестирование финансовых средств в более, чем один вид активов.

Диверсифицированный портфель представляет собой комбинацию разнообразных ценных бумаг, составленную и управляемую инвестором.

Применение диверсифицированного портфельного подхода к инвестициям позволяет максимально снизить вероятность неполучения дохода.

Чем выше риски на рынке ценных бумаг, тем больше требований предъявляется к портфельному менеджеру по качеству управления портфелем. Эта проблема особенно актуальна в том случае, если рынок ценных бумаг изменчив.

Под управлением понимается применение к совокупности различных видов ценных бумаг определенных методов и технологических возможностей, которые позволяют:

- сохранить первоначально инвестированные средства;
- достигнуть максимального уровня дохода;
- обеспечить инвестиционную направленность портфеля [3].

Иначе говоря, процесс управления направлен на сохранение основного инвестиционного качества портфеля и тех свойств, которые бы соответствовали интересам его держателя.

Поэтому необходима текущая корректировка структуры портфеля на основе мониторинга факторов, которые могут вызвать изменение в составных частях портфеля.



Совокупность применяемых к портфелю методов и технических возможностей представляет способ управления, который может быть охарактеризован как «активный» и «пассивный».

Первым и одним из наиболее дорогостоящих, трудоемких элементов управления, является мониторинг, представляющий собой непрерывный детальный анализ фондового рынка, тенденций его развития, секторов фондового рынка, инвестиционных качеств ценных бумаг.

Конечной целью мониторинга является выбор ценных бумаг, обладающих инвестиционными свойствами, соответствующими данному типу портфеля.

Мониторинг является основой как активного, так и пассивного способа управления. Активная модель управления предполагает тщательное отслеживание и немедленное приобретение инструментов, отвечающих инвестиционным целям портфеля, а также быстрое изменение состава фондовых инструментов, входящих в портфель [2].

Отечественный фондовый рынок характеризуется резким изменением котировок, динамичностью процессов, высоким уровнем риска. Все это позволяет считать, что его состоянию адекватна активная модель мониторинга, которая делает управление портфелем эффективным. Мониторинг является базой для прогнозирования размера возможных доходов от инвестиционных средств и интенсификации операций с ценными бумагами.

Менеджер, занимающийся активным управлением, должен суметь отследить и приобрести наиболее эффективные ценные бумаги и максимально быстро избавиться от низкодоходных активов. При этом важно не допустить снижения стоимости портфеля и потерю им инвестиционных свойств, а следовательно, необходимо сопоставлять стоимость, доходность, риск и иные инвестиционные характеристики «нового» портфеля (т. е. учитывать вновь приобретенные ценные бумаги и продаваемые низкодоходные) с аналогичными характеристиками имеющегося «старого» портфеля. Этот метод требует значительных финансовых затрат, так как он связан с информационной, аналитической экспертной и торговой активностью на рынке ценных бумаг, при которой необходимо использовать широкую базу экспертных оценок и проводить самостоятельный анализ, осуществлять прогнозы состояния рынка ценных бумаг и экономики в целом.

Пассивное управление предполагает создание хорошо диверсифицированных портфелей с заранее определенным уровнем риска, рассчитанным на длительную перспективу. Такой подход возможен при достаточной эффективности рынка, насыщенного ценными бумагами хорошего качества. Продолжительность существования портфеля предполагает стабильность процессов на фондовом рынке. В условиях инфляции, а, следовательно, существования, в основном, рынка краткосрочных ценных

бумаг, а также нестабильной конъюнктуры фондового рынка такой подход представляется малоэффективным [1].

Во-первых, пассивное управление эффективно лишь в отношении портфеля, состоящего из низкорискованных ценных бумаг, а их на отечественном рынке немного.

Во-вторых, ценные бумаги должны быть долгосрочными для того, чтобы портфель существовал в неизменном состоянии длительное время. Это позволит реализовать основное преимущество пассивного управления — низкий уровень накладных расходов. Динамизм рынка не позволяет портфелю иметь низкий оборот, так как велика вероятность потери не только дохода, но и стоимости.

Малоприменим и такой способ пассивного управления как метод индексного фонда. Индексный фонд — это портфель, отражающий движение выбранного биржевого индекса, характеризующего состояние всего рынка ценных бумаг. Если инвестор желает, чтобы портфель отражал состояние рынка, он должен иметь в портфеле такую долю ценных бумаг, какую эти бумаги составляют при подсчете индекса. В целом рынок ценных бумаг в настоящее время малоэффективен, поэтому применение такого метода может принести убытки вместо желаемого положительного результата.

Определенные трудности могут возникнуть и при использовании метода сдерживания портфеля. Этот вариант пассивного управления связан с инвестированием в неэффективные ценные бумаги. При этом выбираются акции с наименьшим соотношением цены к доходу, что позволяет в будущем получить доход от спекулятивных операций на бирже.

Прежде всего, исходя из средневзвешенной цены заемных средств или нормативной эффективности использования собственных средств определяется минимально необходимая доходность портфеля.

Затем на основе мониторинга осуществляется отбор ценных бумаг в портфель с гарантированной доходностью и минимальным риском.

Сигналом к изменению сформированного портфеля служат не рыночные изменения, как в случае активного управления, а падение доходности портфеля ниже минимальной. То есть, доходность является тем индикатором, который заставляет изменить портфель.

Таким образом, именно портфель ценных бумаг является тем инструментом, с помощью которого может быть достигнуто требуемое соотношение всех инвестиционных целей, которое недостижимо с позиции отдельно взятой ценной бумаги, и возможно только при их комбинации.

### *Түйіндеме*

*Бұл мақала инвестициялық жиынға арналған және инвестициялық жиынның әдістерін басқару туралы сипатталған.*

**Resume**

*This article is sanctified to determination of investment brief-case and his diversification. The basic methods of management are also described by an investment brief-case.*

**ЛИТЕРАТУРА**

1. Петров В. Управление инвестиционным портфелем // Рынок ценных бумаг Казахстана. 2008. №5. - С. 28.
2. Жуков Е.Ф. Ценные бумаги и фондовые рынки. - М.: Издательское объединение «ЮНИТИ», 2003. - С. 85.
3. Миркин Я.М. Ценные бумаги и фондовый рынок. – М.: Перспектива, 1995. – 368 с.

УДК 330.35

**ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА**

**С.Т. Космагамбетова**  
АО «Финансовая академия», г. Астана

«Инновация» является синонимом нововведения, или новшества, и может использоваться наряду с ними. В литературе встречается несколько подходов к определению сущности инновации. Наиболее распространены две точки зрения: в одном случае нововведение представляется как результат творческого процесса в виде новой продукции (техники), технологии, метода и т.д.; в другом – как процесс введения новых изделий, элементов, подходов, принципов вместо действующих. В мировой экономической литературе «инновация» интерпретируется как превращение потенциального научно-технического прогресса в реальный, воплощающийся в новых продуктах и технологиях.

Буквальный перевод термина «инновации» с английского означает «введение новаций» или «введение новшеств». Под новшеством понимается новый порядок, новый обычай, новый метод, изобретение, новое явление. При этом «нововведение» в буквальном смысле «введение нового» означает процесс использования новшества. С момента принятия к распространению новшество приобретает новое качество – становится нововведением (инновацией). Процесс введения новшества на рынок принято называть процессом коммерциализации. Период между появлением новшества и воплощением его в нововведение (инновацию) называется инновационным лагом [1].

Конец XX века ознаменовал собой переход к принципиально новому обществу, которое стали называть постиндустриальным. Однако приставка «пост» не раскрывает содержание изменений в экономике, главного отличия от завершающей свой жизненный цикл индустриальной цивилизации и перехода на инновационный путь развития [2].

Ученые, проводившие исследования в области роста экономики выделяли, что на протяжении всего развития человечества движущей силой его развития были инновации. Адам Смит утверждал, что организационным механизмом капитализма служит не только рыночная система (соотношение спроса и предложения), но и конкуренция, которая заставляет не просто удовлетворять все возрастающие потребности посредством понижения цен и улучшения качества, но и делать это наиболее эффективным способом с помощью перехода на новые технологии, т.е. при помощи инноваций [3]. Этот постулат со временем приобрел более широкое и важное значение, ибо, сегодня на свободных рынках компании используют инновации как действенный фактор в процессе борьбы за потребителя.

В основе теории инновационного пути развития экономики лежит понятие «инновация» (нововведение), которое трактуется отдельными экономистами как внесение в разнообразные виды человеческой деятельности новых элементов (видов, способов), повышающих результативность этой деятельности [4].

Немного более расширенное определение дает венгерский экономист Санто Б., понимая под инновацией общественный технический и экономический процесс, который посредством практического использования идей и изобретений приводит к созданию лучших по своим свойствам изделий, технологий и их появление на рынке может принести добавочный доход [5]. При этом он отмечает, что инновация охватывает весь спектр видов деятельности от научных исследований до маркетинга. Немецкие экономисты Г. Майер, Г. Хавштейн рассматривают инновации как результат соединения социальных потребностей [6]. К.Р. Макконнелл и С.Л. Брю используют понятия инновация и нововведение как синонимы, подразумевая под ними запуск в производство нового продукта, внедрение нового производственного метода или применение новой формы организации бизнес [7].

Некоторые экономисты используют понятие инновация для обозначения абстрактного новшества, в независимости от сферы его применения, и имеющего определенный экономический эффект, однако, на наш взгляд, инновация уже содержит в себе новшество и подразумевает его конкретное внедрение и применение. Сама идея, изобретение не являются инновациями до тех пор, пока они не нашли своего потребителя.

Ф. Котлер определяет инновацию как идею, товар или технологию, запущенные в массовое производство и представленные на рынке, которые потребитель воспринимает как совершенно новые или обладающие некоторыми уникальными свойствами [8]. Б.Твисс определяет инновацию как процесс, в котором изобретение или идея приобретает экономическое содержание [9].

Потребности людей в любой сфере деятельности растут опережающимися темпами (по сравнению с возможностями их удовлетворения) из года в год вместе с увеличением численности населения. Неудовлетворенные потребности рожают конфликты. Необходимо вновь и вновь напрягать интеллект, чтобы изобрести новые способы удовлетворения этих потребностей. При этом в силу вступает закон соревнования (конкуренции в рыночной экономике). Тот, кто первым и наиболее удачно осуществил назревшую инновацию, вознаграждается сверхприбылью при технологической или экономической инновации, политическим или социокультурным успехом и т.п. Следовательно, инновации — это общеэкономическая закономерность, двигатель и побудительный мотив прогресса общества во всей его многогранности. По сути своей инновация преследует повышение результативности и главная проблема состоит не только в поиске новой идеи, но и материального обеспечения инновации.

Особо следует отметить, что в формировании и развитии теории инноваций, по мнению Ю.В. Яковца вырисовываются три значимых этапа: первая треть 20 века — формирование фундаментальных основ теории (период базисных инноваций в этой сфере научного познания);

вторая треть 20 века — развитие и детализация базовых инновационных идей предыдущего периода;

с середины 70-х годов 20 века — новый теоретический прорыв, связанный с волной эпохальных и базисных инноваций в период становления постиндустриального общества. Этот период охватит, вероятно, и первые десятилетия XXI века [10].

Отметим, что в XX веке были разработаны теории инновационной динамики, заложены основы теории инноваций в ритме циклично-генетических закономерностей развития общества. Среди них следует выделить труды Йозефа Шумпетера, Фернана Броделя, Герхарда Менша, Саймона Кузнецца, Николая Кондратьева, Питера Сорокина.

Основоположником теории инноваций считается Йозеф Шумпетер, который сконцентрировал свое внимание на экономических инновациях и высоко оценил роль предпринимателя — новатора в экономическом прогрессе. По его мнению, роль предпринимателей заключается в том, чтобы реформировать или революционизировать производство, используя изобретения для выпуска новых товаров или производства старых более новым способом, открывая новые

источники сырья и материалов или новые рынки, реорганизуя отрасль и т.д. При этом он подчеркивает, что начало строительства железных дорог, производство электроэнергии перед первой мировой войной, автомобиль, колониальные предприятия — все это яркие примеры предпринимательского стремления извлечь выгоду из нововведений.

Существенный сдвиг в понимании роли нововведений в экономике и предпринимателя как субъекта инновационного процесса произошел, благодаря его работам «Теория экономического развития» и «Деловые циклы». В первой из этих книг он, в частности, писал: «Под предпринимательством мы понимаем осуществление новых комбинаций, а также то, в чем эти комбинации воплощаются: заводы и т.п. Предпринимателями же мы называем хозяйственных субъектов, функцией которых является как раз осуществление новых комбинаций и которые выступают как его активный элемент».

Идея Шумпетера о нарушении сложившегося на рынке равновесия в результате осуществления новых комбинаций как основном механизме экономического развития оказалась плодотворной и нашла продолжение в работах многих современных исследователей. Она звучит и в определении крупного американского специалиста по управлению П. Друкера, который проводит следующую прямую связь между нововведениями и предпринимательством «Нововведение — это особый инструмент предпринимателей, средство, с помощью которого они используют изменение как шанс для разного рода бизнеса или услуг» [12].

Лаконичное, но очень широкое, по сути, определение экспертов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) гласит, что научно-техническое нововведение это «новое приложение научных и технических знаний, приводящее к успеху на рынке». Именно рынок дает экономическую оценку идее практического использования нового знания и определяет ее последующую судьбу: быстрое внедрение в производство или забвение на долгие годы.

Значительный вклад в развитие теории инновационного пути развития экономики внес Н.Д. Кондратьев, излагая учение о больших циклах конъюнктуры примерно полувековой длительности, обосновывал закономерную связь «повышательных» и «понижательных» волн этих циклов с волнами технических изобретений и их практического использования. Исследовав обширный статистический материал, связанный с цикличностью чередования сменяющихся фаз в промышленном производстве, российский экономист, профессор Николай Дмитриевич Кондратьев, установил существование длинных волн или больших циклов конъюнктуры.

Проблеме взаимосвязи инноваций с экономическим ростом посвящена нобелевская лекция Саймона Кузнецца. В ней сформулирован ряд новых

подходов к теории инноваций, развивающих идеи Йозефа Шумпетера и Джона Бернала [12].

Во-первых, С. Кузнец ввел понятие эпохальных нововведений, лежащих в основе перехода от одной исторической эпохи к другой.

Во-вторых, революционное ускорение темпов экономического роста в индустриальную эпоху вызвано, по мнению С. Кузнеца, эпохальным нововведением — новым источником роста стало ускоренное развитие науки.

В-третьих, под экономическим ростом Саймон Кузнец подразумевал долгосрочное увеличение способности хозяйства обеспечивать все более разнообразные потребности населения с помощью все более эффективных технологий и соответствующих им институциональных и идеологических изменений. По его мнению, существует три главных признака экономического роста:

1. Постоянный рост национального продукта и, следовательно, способности хозяйства удовлетворять все более широкий круг потребностей людей, являющийся свидетельством зрелости экономики.

2. Технический прогресс, который является основой роста, его необходимым условием.

3. Для реализации заложенного в новой технологии потенциала роста необходимы институциональные, поведенческие и идеологические изменения.

По мнению Саймона Кузнеца, основой прорывов в развитии человеческого знания обеспечивался эпохальными нововведениями или инновациями. С. Кузнец считал, что изменчивый курс экономической истории можно разделить на экономические эпохи, каждая из которых определяется эпохальным нововведением с присущими ей характеристиками роста. Одним из важнейших источников экономического роста является появление современной науки как основы развития технологии — прорыв в эволюционном развитии науки, который создал потенциал для развития технологии, во много раз больший, чем существовавший до этого. Он подчеркивал, что именно эпохальные нововведения и реализующие их потенциал волны базисных инноваций лежат в основе перехода не только экономики, но и всего общества в целом, с одной ступени на другую.

Значительный вклад в теорию инновационного пути развития внес Б. Твисс, который подчеркивал суть нововведения как процесса, в котором изобретение или научная идея приобретают экономическое содержание, творческий характер инновационной деятельности. Б. Твисс выявил факторы, определяющие успех нововведений. В их числе:

- рыночная ориентация,
- соответствие целям корпорации,
- методы оценки,
- эффективное управление проектом,
- творчество,

инновационная обстановка и наличие «защитника проекта», методы оценки эффективности инновационных проектов.

Развитие теории инновационной экономики происходило и на основе обобщения. Опыт технологических инноваций обобщался национальными и международными экономическими организациями, что способствовало повышению эффективности инновационной деятельности, но в основном на эволюционной стадии распространения улучшающих инноваций. На современном этапе особую роль в развитии теории инноваций внес немецкий ученый Герхард Менш.

Достаточно широко ведут исследования на эту тему американские ученые: Уильям Дж. Баумоль, Крис Фриман, Люк Ссете, Адам Б. Яффе, Джош Лернер, Макконнелл К.Р., Брю С.Л., Елханен Хелпман, Давид Г. Виктор, Ричард Р. Нельсон, Скот Штерн и многие другие. Каждый из этих экономистов попытался найти научное объяснение резкому росту инновационных отраслей и их влияние на экономику. Вместе с тем были выявлены факторы, способствующие активности инновационных процессов.

В разработку теории циклов и инноваций активно включились российские ученые. Серию монографий по этим проблемам опубликовал Ю.В. Яковец. В этих работах инновации рассматривались как непременная часть научно-технических и экономических циклов (среднесрочных, долгосрочных, сверхдолгосрочных), основа выхода из кризиса, исследовалась взаимосвязь научных, технических, инновационных, экономических, образовательных, организационно-управленческих циклов и их инновационных фаз.

Фундаментальное исследование долговременных тенденций в динамике науки, техники и экономики выполнил академик А. И. Анчишкин. Он выделил в истории научно-технического прогресса три эпохальных переворота, реализовавших кластеры базисных инноваций: первую промышленную революцию конца XVIII — начала XIX в.; вторую промышленную революцию последней трети XIX — начала XX в.; третью промышленную революцию, начавшуюся с середины XX в. и переросшую в научно-техническую революцию.

В последние два десятилетия XX в., как отмечает А.И. Анчишкин, начали складываться признаки новой, второй волны НТР, основные черты которой — коренная перестройка технологии производства на основе электроники, биотехнологии, автоматизации сложных технических систем, информационный взрыв, абсолютное господство техники на научной основе, превращение материализации научных знаний в главный источник расширенного воспроизводства. Астапов К. Л. трактует инновации как технические и технологические нововведения, которые проявляются в разработке нового и усовершенствовании старого.

Новые идеи в развитии теории инноваций связаны с глубоким кризисом мировой экономики в середине 70-х и начале 80-х годов. Этот переход



происходил на фоне мирового энергетического кризиса и революции цен: индекс мировых экспортных цен за 1971-1980 гг. повысился в 8,1 раза, в том числе на сырьевые товары — в 14,1 раза, продукцию сельского хозяйства — в 8 раз, готовые изделия — в 6,3 раза.

На современном этапе существенный вклад в развитие теории инноваций внесли такие ученые-экономисты как Адам Б. Яффе, Джош Лернер, Скотт Штерн, Гяратана М., Торриса С. и Алессандро Пагано, которые в своих исследованиях по экономическому благосостоянию привели яркий пример экономического роста развивающихся стран за счет инноваций, а так же попытались выделить факторы экономического роста.

Одним из факторов инновационного развития экономики, по их мнению, является образование. Специальное образование играет критическую роль в поддержке технического прогресса, как и расходы крупных компаний на исследования и разработки в купе с усилиями частных предпринимателей оказываются ценным дополнением к инновационному процессу. Результат взаимодействия большого и малого бизнеса взаимодополняем — это означает, что результат взаимных действий оказывается более полезным для экономики, нежели их разрозненные действия.

Приверженцами этой же теории являются и Арора А. и Гамбардела А., которые выделяли наличие высокообразованных специалистов, как основной фактор инновационного развития. Во всех странах, где развивается высокотехнологичный сектор экономики, по их мнению, присутствуют высокообразованные специалисты относительно уровню развития региона. Одновременно эти страны не обладают широкой и диверсифицированной промышленной базой, что подразумевает неактуальность альтернативных издержек для рабочей силы при смене специальности. Более того, внутренние ресурсы способствуют развитию определенных отраслей, как в Корею электронная промышленность, телекоммуникации в Финляндии (Nokia является ярким примером), а так же некоторые инвестиции в информационные и телекоммуникационные технологии в Чехии и Венгрии.

С учетом вышесказанного, по нашему убеждению, инновация представляет собой результат творческой деятельности по созданию и освоению новых технологий, видов продукции, организационно-технических и социально-экономических решений производственного, финансового, управленческого, коммерческого или иного характера.

### Түйіндеме

*Мақалада «Инновация» терминінің теориялық аспектілері және ғалымдардың көзқарастары, инновациялық көзқарас экономиканың өсуіне әсер етуші жаңа фактор ретінде қарастырады. Экономиканың өсуі облысында зерттеулер жүргізген ғалымдар адамзат дамуының*

*барлық кезеңдерінде оның дамуының қозғаушы күштері инновациялар болғандығын айтып өтеді.*

### Resume

*The article considers theoretical aspects and viewpoints of the scholars on the term Innovation. It also examines the influence of innovational approach to economic growth as a new factor. The scholars, involved in the researches in the field of economy growth, indicated that within the whole history on the humankind the motivating force of its development has been the innovation.*

### ЛИТЕРАТУРА

1. В.В. Коссов, В.И. Лившиц, А.Г. Шахназаров. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: (Вторая редакция) - М.: ОАО «НПО», 2000. - С 385.
2. Тодаро М.П. Экономическое развитие. Пер. с англ. под ред. С.М. Яковлева, Л.З. Зенина. - М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. - С. 671.
3. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. Пер. с англ., 4-е изд. - М.: «Дело Лтд», 1994. - С. 720.
4. Яковец Ю.В. «Эпохальные инновации 21 века». Изд. «Экономика». - М., 2004. - С. 9.
5. Санто Б. Инновация как средство экономического развития: пер. с венгерского. - М.: Прогресс, 1990. - С. 378.
6. Haustein H.-D., Maier H. Innovation and Efficiency. Options // An International Institute for Applied System Analysis News Report. 1979, №4. - P.16-58
7. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер. с англ. - М., 1997. Т.2. - С. 391.
8. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. Основы маркетинга: пер с англ. - 2-е Европ. Изд. - М.; СПб.; К.: Издательский дом «Вильямс», 2000. - 944 с. - С. 589.
9. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями. - М.: Экономика, 1989. - С.217.
10. Schumpeter J. «History of Economics Analysis», 1912.
11. Schumpeter J. «History of Economics Analysis», 1912.
12. Шумпетер И. Теория экономического развития. - М.: Прогресс, 1982.

## КЛАССИФИКАЦИЯ ИННОВАЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ

**С.Т. Космагамбетова**

АО «Финансовая академия», г. Астана

Предметом исследования данной статьи является классификация инноваций в экономике как многозначного и многоаспектного явления, влияющего на развитие прогресса.

Оценивая роль образования в инновационном развитии экономики следует отметить, что, с одной стороны, образование действительно предоставляет технические знания и навыки предпринимателям и другим заинтересованным лицам, связанным с процессом инноваций и экономическим ростом. С другой стороны, образование может стимулировать креативность с воображением и таким образом упростить процесс приспособления инноваций к требованиям реальной жизни. Вместе с тем здесь кроется опасность – образование может одновременно лишать креативности, загоняя индивидуума в определенные рамки мышления, лишая его нестандартно мыслить.

Макконнелл К.Р., Брю С.Л, в свою очередь, назвали фактором инновационного пути развития экономики крупные компании, упирая на то, что новейшие технологии, как правило, требуют:

- а) использование крупного капитала,
- б) крупных рынков,
- в) комплексного, централизованного и строгого интегрированного рынка,
- г) богатых и надежных источников сырья.

Иными словами, только крупным компаниям под силу обеспечить технический прорыв в силу их обладания достаточной ресурсной базой, в то время как малому бизнесу это не под силу. [1, 31]. Этой же теории придерживаются и М. Гяратана, С. Торриси и А. Пагано. Они основывают свои взгляды на практике Ирландии, где приход IT транснациональных компаний предшествовал росту инновационного сектора экономики.

Однако помимо данного фактора исследователи выделили еще три: избыток высококвалифицированных кадров, международные связи, внутренний спрос.

Данное утверждение противоречит теории И. Шумпетера, отдающего главную роль малому предпринимательству как основному фактору инновационного развития. Однако и сам основоположник теории инновационного развития признавал в поздние годы, что роль независимого предпринимателя в инновационном процессе становилась все менее

значимой в силу вытеснения его крупными компаниями, осуществляющими исследования и разработки на постоянной основе и доведших этот процесс до бюрократически выверенного.

Анализируя рост числа наукоемких производств за последние десятилетия, можно сформулировать вывод, что наука с каждым веком приобретает все более важную роль в экономике и уже не только уровень развития государства влияет на науку, а именно степень развитости науки задает скорость прогресса страны. В современном производстве инновация, как результат научной деятельности, начинает играть особую роль. И здесь важно взаимодействие науки, государства и бизнеса, когда государство поддерживает бизнес всеми законными путями, при этом четко осознавая различия в инновациях.

Важное значение для уяснения содержания инновации имеет их классификация, которая была проведена в 30-е годы двадцатого века такими учеными, как А.С. Пигу, И. Шумпетер, К. Викселль, которые выделили трудосберегающие, капиталосберегающие и нейтральные инновации [2,65]. Н. Кондратьев, С. Кузнец, П. Сорокин и Ю. Яковец разработали теорию и систему, объясняющие темп и характер инноваций во времени, добавив технологические, экологические, экономические, социально-политические и государственно-правовые инновации.

Инновация (нововведение) – комплексный процесс создания распространения и использования нового практического средства (новшества) для удовлетворения человеческих потребностей, меняющихся под воздействием закономерного развития общества, а также сопряженные с данным новшеством изменения в социальной и вещественной среде.

Термин инновация наиболее широко распространен в американском менеджменте. Так, американские авторы задались целью исследовать роль инноваций как связующего звена между маркетинговым подходом фирмы к бизнесу и ее организационным поведением. При этом модель, рассматриваемая американскими экономистами, представлена на рисунке 1.



Рисунок 1

### Взаимосвязь инноваций с маркетингом и организационного поведения

В частности, американскими учеными формируются следующие гипотезы:

- 1) Инновационная деятельность определяет соотношение маркетингового подхода и организационного поведения фирмы;
- 2) Ориентация на потребителя положительно воздействует на инновационную деятельность и в технической, и в административной сферах;
- 3) Ориентация на конкурента положительно влияет на информационную деятельность в технической сфере, но не оказывает прямого влияния на инновации в административной сфере;
- 4) Межфункциональная координация положительно влияет на инновационную деятельность в обеих сферах;
- 5) И технические, и административные инновации имеют прямое положительное воздействие на организационное поведение фирмы;
- 6) Оба типа инноваций положительно взаимодействуют друг с другом, создавая синергетический эффект в деятельности фирмы;
- 7) Внешняя нестабильность усиливает связь маркетинговая ориентация – инновации.

Необходимо обратить внимание на следующую характерную особенность нововведений. Это может быть новый продукт, предназначенный для удовлетворения конечного спроса населения. Типичные нововведения такого рода были связаны за последние годы с появлением на рынке видеомагнитофонов, проигрывателей на основе компакт-дисков, кабельного телевидения, персональных компьютеров и т.д.

Но нововведением может быть и процесс, например, новая технология изготовления ценных лекарственных препаратов, позволяющая увеличить

их выпуск или снизить себестоимость их производства. Отдельные авторы предлагают двойное толкование понятия нововведения: «как процесс доведения технического изобретения или открытия до стадии практического использования, когда оно начинает давать экономический эффект, или как конечный результат этого процесса, т.е. изобретение, доведенное до стадии коммерческого использования – продукта или товара, проявившегося в результате процесса нововведения в первом значении этого понятия».

По Руководству Фраскати, принятому ОЭСР в 1993 г. в итальянском городе Фраскати, инновация определена как конечный результат инновационной деятельности, получившей воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам.

Российские ученые Д. Соколов, А. Титов, М. Шабанова под инновацией (нововведением) понимают итоговый результат создания и освоения принципиально нового модифицированного средства (новшества), удовлетворяющий конкретные общественные потребности и дающий ряд эффектов: экономический, научно-технический, социальный, экологический [3,14].

Ю. Морозов под инновациями понимает прибыльное использование новаций в виде новых технологий, видов продукции, организационно-технических и социально-экономических решений производственного, финансового, коммерческого или иного характера. А. Пригожий сводит нововведение к развитию технологии, техники, управления на стадиях их зарождения, освоения, диффузии на других объектах. П. Завлин, В. Казанцев, Л. Миндели и др. определяют инновацию как использование в той или иной сфере общества результатов интеллектуальной деятельности, направленных на совершенствование процессов деятельности или его результатов.

Новация - нечто новое. Она превращается в инновацию. Инновация, по мнению многих, - это процесс разработки, освоения, эксплуатации и исчерпания производственно-экономического и социально-организационного потенциала, лежащего в основе новации.

Ретроспективный анализ позиций отдельных ученых обуславливает необходимость сформировать собственное определение понятия инноваций. Это вызвано тем, что в зарубежных и отечественных исследованиях, российских официальных документах нет ясности и единообразия. Вырисовываются две позиции. Первая: инновация - это процесс создания новшества; вторая: инновация-это продукт творческого процесса.

С учетом вышесказанного, по нашему убеждению, инновация представляет собой результат творческой деятельности по созданию и освоению новых технологий, видов продукции, организационно-технических

и социально-экономических решений производственного, финансового, управленческого, коммерческого или иного характера.

Классификация инноваций позволила выделить капиталосберегающие, трудосберегающие, технологические, экологические, экономические, эпохальные, базисные, улучшающие инновации, микроинновации, псевдоинновации, антиинновации и др.

Капиталосберегающие инновации направлены на экономию капитала. Потребность в капиталосберегающих технологиях наблюдается, в первую очередь, в менее развитых странах, где сосредоточен избыток дешевой трудовой силы и присутствует недостаток капитала для инвестиций в долгосрочные и, следовательно, рискованные научные программы.

Трудосберегающие инновации увеличивают предельный продукт капитала относительно предельного продукта труда и внедряются по мере того, как растущая заработная плата забирает все больше от прибыли, лишая предпринимателя сверх прибыли или технологической квазирыбы.

Технологические инновации направлены на расширение ассортимента и улучшение качества производимых товаров и услуг (инновация-продукт) или используемых при этом технологий (инновация-процесс). Именно они лежат в основе удовлетворения растущих, все более разнообразных личных, производственных и иных потребностей, насыщения и обновления рынков товаров и услуг, повышения эффективности производства, смены моделей и поколений техники, технологических укладов и технологических способов производства.

Экологические инновации обеспечивают рациональнее, более экономнее использование вовлеченных в производство природных ресурсов, более эффективные методы их воспроизводства (поиска и разведки месторождений полезных ископаемых, выращивания лесов, мелиорации и рекультивации земель и т.д.) и уменьшения вредных выбросов в окружающую среду. Этот вид инноваций тесно связан с технологическими инновациями и нередко может рассматриваться как их разновидность, но у них особая целевая функция.

Экономические нововведения находят выражение в использовании более эффективных форм организации, специализации, кооперирования, концентрации, диверсификации производства, методов организации труда, новых финансово-кредитных институтов и инструментов, видов ценных бумаг, управления экономическими процессами, прогнозирования их динамики и изменений конъюнктуры и т.д.

Особая роль связана с субъектом инноваций. Так, поскольку любое нововведение требует определенных усилий и затрат на свою реализацию, выделяют государственно-правовую инновацию. Государственно-правовая инновация вводится посредством соответствующих государственных институтов, например парламента, выборных органов и т.д. в то время как

экономическая потребует использование финансовых институтов – банков, кредитных организаций, пенсионных фондов, страховых компаний и венчурных фондов.

Важная роль в теории инновационного развития экономики принадлежит степени новизны инновации, ее возможному и фактическому влиянию на конкретную сферу жизни общества или на развитие человечества в целом. Ряд исследований выделяют эпохальные инновации, базисные инновации, улучшающие инновации, микроинновации, псевдоинновации и антиинновации.

Эпохальные инновации осуществляются раз в несколько столетий, длятся десятилетиями, ведут к глубоким трансформациям той или иной сферы жизни общества и знаменуют переход к новому технологическому или экономическому способу производства, социокультурному строю, очередной мировой цивилизации. В качестве примеров можно привести освоение земледелия и скотоводства, появление письменности, создание государства, промышленную революцию, научно-техническую революцию, распространение глобализации, создание огнестрельного и термоядерного оружия и т.п.

Базисные инновации выражаются в радикальных изменениях в технологической базе и способах организации производства, государственно-правового и социокультурного строя, духовной жизни и т.п. Волны базисных инноваций в последние столетия наблюдаются примерно раз в полвека, при переходе к очередному технологическому укладу, Кондратьевскому циклу, радикальным преобразованиям в других сферах общества в рамках преобладающей мировой цивилизации (или ее этапа), технологического и экономического способа производства, политического и социокультурного строя и т.п. Примерами могут служить формирование акционерных обществ, монополий, государственно-монополистического капитализма в рамках индустриального способа производства. Базисные инновации находят также выражение в создании новых отраслей, форм организации производства, государственно-правовых институтов, научных и художественных школ и т.п.

Улучшающие инновации направлены на развитие и модификацию базисных инноваций, их распространение в разных сферах с учетом их специфики. Потоки улучшающих инноваций следуют за волнами базисных, они на порядки многочисленнее их, но отличаются значительно меньшей новизной и более коротким жизненным циклом. Приносимый каждой из них эффект обычно значительно меньше, чем у базисных нововведений, но в силу массовости общая сумма эффекта наибольшая. Именно в улучшающих инновациях находит выражение дух новаторства, свойственный миллионам лидеров в разных сферах жизни общества.

Микроинновации направлены на улучшение отдельных параметров выпускаемой продукции, используемой технологии, экономических,



социальных, политических систем и т.п. и обычно не приносят сколько-нибудь значительного эффекта.

Особый путь развития экономики связан с псевдоинновациями и антиинновациями. Псевдоинновации — категория, выделенная Герхардом Меншем. Она выражает ложные пути человеческой изобретательности и предприимчивости, направленные на частичное улучшение и продление агонии устаревших в своей основе, осужденных на уход с исторической арены технологий, общественных систем и институтов. В порядке исключения это может вдохнуть новую жизнь в устаревший институт, подвинуть его на новый виток спирали своего жизненного цикла. Но обычно они порождаются силой привычки, консерватизмом действия обречены на неуспех и тормозят общественный прогресс. Псевдоинновации, как правило, распространены на заключительной фазе жизненного цикла уходящей системы, когда она уже в основном исчерпала свой потенциал, но всячески сопротивляется замене более прогрессивной системой, стремится с помощью видимости обновления сохранить свою нишу в новом мире.

Антиинновации — вводимая Ю.В. Яковцом, категория для обозначения тех нововведений, которые носят реакционный характер, обозначают шаг назад в той или иной сфере человеческой деятельности [4,12].

Исследуя инновации, следует учесть такой немаловажный фактор, как окружающая среда, кластер или экономическое пространство, в котором действует инноватор. Существуют определенные географические преимущества, которые влияют на успех того или иного бизнеса, в том числе и высокотехнологического. Портер М., анализируя влияние экономической среды на активность предпринимателя-инноватора, пришел к выводу, что чем более развит кластер, тем больше возможностей для технологического прогресса.

Изучая кластеры по всему миру, Портер М. вывел факторы, влияющие на их рост:

- требовательные и умудренные опытом потребители
- жесткая конкуренция между местными производителями
- наличие привлекательных факторов производства
- наличие экономических связей между секторами экономики.

Взаимодействие этих факторов ведет к постоянному процессу инноваций, который фирмы используют как основное оружие в конкурентной борьбе. Кроме этого кластеры разбиваются и дробятся внутри себя, что ведет к появлению новых отраслей, как, например, нанотехнологии, биотехнологии, телекоммуникации следующего поколения [5,58].

Исходя из концепции, что компании инвестируют в определенный город или регион по причинам, которые не всегда ясны и тем более предсказуемы или контролируемы наиболее конструктивным путем в политике создания географических преимуществ окажется принцип *Laissez-faire*.

Определенную роль в привлекательности региона могут играть и сами фирмы. Компании могут выступать в качестве банального потребителя ресурсов. Однако в случае, когда фирма действует на пользу региону, выигрывает не только место базирования производства, но и сама фирма. Как только предприятие начинает инвестировать в регион, она становится заинтересованным лицом, желающим сделать его лучше с точки зрения производственных возможностей.

Однако существование рыночных ошибок, связанных с инновационной деятельностью, требует вмешательства государства. Однако такой шаг может привести к нежелательным последствиям. Инновационное развитие демонстрирует высокую степень зависимости от поддержки региона, так что если какой-нибудь город пропустит важную тенденцию, новую технологию или момент инвестирования в инфраструктуру, то принцип *laissez-faire* сыграет злую шутку и регион окажется на задворках развития экономических преимуществ на долгое время.

Существует практика агрессивного вмешательства правительства и четкое планирование, так называемая философия «если создашь (условия), они (предприниматели) придут». Обычно политическое вмешательство распространяется на сектора экономики, показывающие самые быстрые темпы роста. Эти усилия, зачастую, выражаются в простом копировании благоприятствующих условий у соседей. В США, например, в 48 штатах из 50 существуют биотехнологические кластеры (Организация Биотехнологической Промышленности, 2001). Большинство из этих кластеров представляют собой терапевтические кабинеты или факультеты в университетах или медицинских школах.

Многочисленные примеры доказали, что правительство не в состоянии создавать кластеры. Таким примером выступает попытка Нью-Джерси повторить успех Силиконовой долины. Не смотря на наличие в регионе исследовательских институтов и активности частного сектора в исследованиях и разработках, чистый эффект заключался в создании нескольких стратегических партнерств, но не в экономическом развитии Нью-Джерси. Природа разработки инновации затрудняет искусственное создание промышленных кластеров. Коммерциализация технологических изобретений требует адаптации научного потенциала к нуждам потребителя и к рынку, а не государственное давление.

Экономически обоснован тот факт, что сектора промышленности образуются в специальные зоны по различным причинам. Однако географическая концентрация производства зачастую объясняется наличием в регионе ресурсов, а в отношении инноваций, производство будет искать центры знаний и возможности максимального возврата вложений. Так как инновации ведут к повышению производительности и росту заработной платы, что выгодно уже региону, а не предпринимателю, рабочие места

связанные с рутинной деятельностью, останутся в регионе до тех пор пока инвестиции в рабочую силу будут оставаться экономически выгодными. Как только данное преимущество становится не актуальным, рынок меняется или издержки делают компанию не конкурентоспособной, данный регион покидается производителем.

Таким образом, разработка и внедрение новых технологий – сложная задача, требующая привлечения не только ученых, но и предпринимателей и государства. Лишь на уровне использования, новая идея становится инновацией. Помимо этого, в современных условиях результаты фундаментальных исследований, важнейших прикладных исследований и разработок служат не только основой экономического роста государства, но и определяют уровень конкурентоспособности государств в мировом сообществе, степень обеспечения их национальной безопасности и равноправной интеграции в мировую экономику и его устойчивого развития.

Существует целый ряд условий, при которых возможен рост экономики на основе инноваций. Анализируя многочисленные точки зрения экономистов, можно выделить следующие условия инновационного роста экономики:

Избыток квалифицированных кадров.

Постоянные расходы на образование.

Наличие частного капитала, готового инвестировать в инновации (венчур).

Внутренний спрос.

Международные связи.

Открытость экономики.

Развитость кластеров (по определению Портера) и создание конкурентных преимуществ.

Несмотря на то, что Шумпетер И. признавал все возрастающую роль крупных компаний в инновационном развитии экономики в силу обладания ими крупного капитала и научного потенциала, как видно из исследований экономистов, основная роль ТНК – это улучшающие инновации. Риск вывода на рынок абсолютно нового продукта – прерогатива малого предпринимательства, которое, по сути, является основным источником инновационного роста экономики в силу готовности малого бизнеса к жесткой борьбе за потребителя. Важную роль в поддержке частного инноватора, помимо государства, которое должно обеспечивать равные условия при выходе на рынок, начинает играть венчурный капитал, поддерживающий предпринимателя не только финансово, но зачастую и при помощи консалтинга [2, 65].

Именно венчурный капитал начинает играть роль кредитора, дающего ссуду на разработку и коммерциализацию инновации, которая создаст новый рынок, новые рабочие места и обеспечит благосостояние экономики.

Таким образом, основываясь на разработанной теории инновационного развития, становится ясно, что в нынешний век, основой прогресса экономики

станутся не просто нововведения, но фундаментальная наука как одна из стратегических составляющих развития всего общества на всех уровнях и способность коммерциализировать результаты научных разработок.

### Түйіндеме

*Мақалада «Инновация» терминінің теориялық аспектілері және осы түсініктің классификациясы ұсынады. Экономиканың осы облысында зерттеулер жүргізген ғалымдар адамзат дамуының барлық кезеңдерінде оның дамуының қозғаушы күштері инновациялар болғандығын айтып өтеді.*

### Resume

*The article considers theoretical aspects and viewpoints of the scholars on the term Innovation. It also examines the influence of innovational approach to economic growth as a new factor. The scholars, involved in the researches in the field of economy growth, indicated that within the whole history on the humankind the motivating force of its development has been the innovation.*

## ЛИТЕРАТУРА

1. В.В. Коссов, В.И. Лившиц, А.Г. Шахназаров. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: (Вторая редакция) - М.: ОАО «НПО», 2000. - 385 С.
2. Шумпетер И. Теория экономического развития. - М.: Прогресс, 1982. С. 65.
3. Соколов Д., Титов А., Шабанова М. Предпосылки анализа и формирование инновационной политики. - СПб.: ГУЭФ, 1997. - с. 16.
4. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. Пер. с англ., 4-е изд. – М.: «Дело Лтд», 1994. – С. 720
5. Яковец Ю.В. «Эпохальные инновации 21 века». Изд. «Экономика». - М., 2004. - С. 9.
6. Porter M/ «The Competitive advantage of nations». New-York ;Free Press- 1990.

## ОСОБЕННОСТИ ТРАНСФЕРА И КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ТЕХНОЛОГИЙ В РК

**А.С. Кулембаева**

*Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова*

Новые идеи, концепции, открытия и изобретения являются двигателем прогресса. Спрос на интеллектуальные новшества в условиях жесткой конкуренции возрастает с каждым днем. Однако наличие идеи еще не гарантирует успех изобретателю. В мире полном инноваций удача на рынке не предопределяется только наличием хорошей идеи - она требует трудно находимого совпадения между достойным изобретением и правильным подбором партнеров для коммерциализации этого изобретения.

Данный процесс (сведение разработчика идеи и ее заказчика) называют по-разному. Это и трансфер технологий и коммерциализация технологий и инновационные технологии, и даже консалтинговые услуги.

Коммерциализация имеющегося научно-технического задела (научно-технических разработок) на рынке технологий включает в себя как собственно процесс трансфера и коммерциализации технологий во взаимодействии с потребностями и требованиями рынка, так и учет компонентов поддержки, способствующих этому процессу и получению коммерческого эффекта [1]. На рисунке 1 представлена укрупненная модель трансфера и коммерциализации технологий (научно – технические разработки).

Предпринимательская деятельность в научно-технической сфере — коммерциализация научно-технических разработок — является специфической, несвойственной исследователям и разработчикам сферой деятельности, которая требует определенных знаний о рыночной экономике, маркетинге и др.

Коммерциализация по определению М.К. Бапиева, Н.К. Акишева, представляет собой сложную систему, которая включает различные формы передачи научно – технических знаний: импорт новой техники, торговля патентными лицензиями, ноу – хау, инжиниринг, франчайзинг, лизинг, совместные НИОКР и др., однако интеллектуальная собственность занимает доминирующее положение, поскольку является основным звеном всех форм обмена технологиями [2].



Рисунок 1

### Укрупненная модель трансфера и коммерциализации технологий

При всем многообразии форм технологического обмена основными видами передачи технологий Республике Казахстан являются договор уступки, лицензионные договора, договора о предоставлении ноу – хау.

Уступка исключительного права (продажа прав на результат интеллектуальной деятельности осуществляется от одного экономического субъекта другому, когда передается исключительное право на использование объекта интеллектуальной собственности. Данная форма коммерциализации объектов интеллектуальной собственности почти аналогична коммерциализации обычного товара – представляет собой процесс отчуждения-присвоения интеллектуального товара и прав собственности на него. В 2009 г. в РК зарегистрировано 218 договоров на уступку в отношении товарных знаков, 30 изобретений, 5 – полезных моделей, 3 промышленных образца. В 2009 г. положительная динамика наблюдается в количестве зарегистрированных договоров на уступку в отношении товарных знаков, что в сравнении с 2008 г. составляет 26 %.

Передача прав на использование объектов интеллектуальной собственности осуществляется на основании лицензионных договоров, по которому одна сторона (лицензиар) предоставляет право на объем, характер и срок использования прав в отношении объекта интеллектуальной собственности. Лицензионный договор или лицензия — это документ, удостоверяющий право на использование объекта интеллектуальной собственности другой стороной (лицензиату), который выплачивает соответствующее вознаграждение в форме роялти, паушальных платежей и т.п. В Казахстане в 2009 г. Из 102 лицензионных договоров, на использование изобретений зарегистрировано 30 договоров. В отношении изобретений на основе неисключительного права зарегистрировано 27 договоров, на основе

исключительного права зарегистрировано 3 договора. На использование товарного знака зарегистрировано 72 договора. В отношении товарных знаков на основе неисключительного права зарегистрировано 58 договоров, на основе исключительного права – 14 [3].

Таким образом, коммерциализация технологий – это не просто акт купли-продажи. Коммерциализация технологии представляет собой весьма продолжительный процесс, который начинается с момента ее создания и проходит целый ряд последовательных этапов: результаты фундаментальных исследований, идея создания нового продукта, научно-исследовательские работы, включающие лабораторную проверку нового продукта, опытно-конструкторские работы, подготовка производства, выпуск нового продукта с последующим выходом на рынок.

Именно на этих этапах процесса трансфера технологий особым активом, играющим важную роль в процессе трансфера технологии с дальнейшей ее успешной коммерциализацией, является интеллектуальная собственность. Зачастую интеллектуальная собственность представляет собой основное имущество компании на стадиях стартового финансирования и начальной стадии финансирования. Успешная коммерциализация объектов интеллектуальной собственности возможна только при достаточном инвестировании на этапах процесса трансфера технологии.

В связи с этим разработчикам на всех стадиях в общем виде научно – исследовательской работы необходимо проводить патентно – информационные исследования, которые помогут получить информацию о всех новейших достижениях науки, что в способствовало бы успешной коммерциализации интеллектуальной собственности. Важной частью процесса коммерциализации технологии является охрана и коммерциализация интеллектуальной собственности. Созданная технология (при условии ее технической исключительности и востребованности рынком) приобретает коммерческую ценность только в двух случаях: если подтверждены исключительные права на ее использование (патент на изобретение, полезную модель и др.) или если технология представляет собой ноу-хау, что также является предметом правовой охраны.

В процессе трансфера технологий важна не только финансовая сторона дела, но и формирование ключевых элементов инновационной инфраструктуры как связующего звена между научным сектором и промышленностью, где роль государства является определяющей

В общем случае коммерциализация технологии предполагает получение экономического эффекта от реализации научно-технологической разработки, находящейся на различной стадии завершения, начиная от идеи и кончая производством продукции [4]. Понятие технология при этом включает как собственно результаты НИР и ОКР, так и инновационную продукцию.

В последние годы развитие рынка коммерциализации в Казахстане

получило мощное влияние информационной, материальной и ресурсной поддержки. Основные инициативы правительства в сфере развития науки и технологий нашли понимание у широкой научной общественности. В качестве примера развития нового рынка можно упомянуть следующие важнейшие достижения:

- формирование баз данных научных и научно-технических проектов, основой которых являются инновации;
- при поддержке государственного финансирования проводится ежегодный отбор перспективных инновационных проектов, обладающих патентной чистотой и промышленной применимостью;
- осуществление мероприятий по разъяснению значимости прав на объекты интеллектуальной собственности, созданные в результате реализации таких проектов;
- принятие законопроектов об особых экономических зонах, уделено внимание организации технопарков именно в регионах Казахстана.

Однако мы все еще не можем констатировать наступление новой эры технологического прорыва в Казахстане, так как для развития инновационной индустрии необходима не только инновационная составляющая, но и внушительная финансовая, административная и маркетинговая инфраструктура. Сейчас Правительство предлагает учреждение нескольких государственных венчурных фондов, средства которых будут инвестированы в высокотехнологичные предприятия. Такое решение может быть эффективным лишь наполовину, для получения полной отдачи необходимо вовлечение частных финансовых институтов, которые могут работать намного эффективнее, чем правительственные венчурные фонды.

Одним из перспективных направлений деятельности частных финансовых организаций является комплексное инвестиционное, маркетинговое и управленческое сопровождение проектов коммерциализации и трансфера технологий [5]. В данном случае мы рассматриваем процесс трансфера технологий как часть процесса коммерциализации, одну из его составляющих, необходимую для продвижения наукоемких, инновационных продуктов как на внутренний, так и на международный рынки. При этом экспорт имеет особое значение: расширение структуры экспорта за счет трансфера отечественных высоких технологий создает условия для долговременного международного сотрудничества. Создание сбалансированной системы трансфера технологий в Казахстане создает надежный барьер для продажи за рубежом наших новейших технологий. Отечественный разработчик получает доступ к зарубежному инвестированию и приобретает так необходимый для развития отечественного производителя опыт международной кооперации.



Собственно процесс трансфера и коммерциализации разработок включает в себя пять шагов (этапов), начиная с анализа и оценки имеющейся технологии [6]. При этом последовательно происходит трансформация научно-технических разработок (отчетов, макетов, образцов и т.д.) сначала в перспективные для коммерциализации разработки, затем в технологический пакет для маркетинга и продвижения на инновационный рынок. В завершение после определения конкретных потенциальных покупателей технологии и выявления их специфических требований проводится, как правило, доработка (адаптация) исходного технологического пакета в соответствии с требованиями конкретного покупателя и получение, наконец, товара для реализации — технологического пакета, предназначенного этому покупателю. И только затем происходит собственно сам процесс «купи-продажи».

Как уже отмечалось ранее, предпринимательская деятельность в научно-технической сфере — коммерциализация научно-технических разработок - является специфической, несвойственной исследователям и разработчикам сферой деятельности, которая требует определенных знаний о рыночной экономике, маркетинге и др. Поэтому самый первый подготовительный шаг необходимо сделать, получив хотя бы минимум знаний в области рыночной экономики, - попытаться самостоятельно сформулировать бизнес-идею на основе своей научно-технической разработки и оценить степень ее готовности, уровень собственных знаний и возможности ее реализации.

На первом шаге «Определение направлений коммерциализации научно-технической разработки» — на основе исходной самой общей бизнес-идеи определяются перспективные направления коммерциализации имеющейся технологии, определяются конкретные разработки, которые могут быть предложены на рынке, дается предварительная оценка потребностей. На этом этапе закладывается фундамент, на котором возможны самые различные построения схем коммерциализации. Именно на этом этапе рождаются первые инициативные инновационные предложения клиентам - покупателям новых технологий (продукции, услуг), а также при необходимости — партнерам по их коммерциализации.

Второй шаг — этап превращения научно-технической разработки в объект продажи на инновационном рынке. Этот этап предусматривает создание технологического пакета, который выступает в качестве товара на рынке технологий. Как правило, требуется привлечение партнеров и средств инвесторов и учет их требований на последующих этапах. На этом этапе требуется поддержка и привлечение самых различных специалистов для помощи в выявлении, оценке и охране интеллектуальной собственности, для проведения маркетингового исследования и разработки бизнес-плана, а также необходимых испытаний и получения сертификатов. На этом этапе осуществляется уточнение инновационных предложений и формирование на их основе коммерческих предложений.

Продвижение разработок на рынок составляет третий шаг — поиск конкретных покупателей новых разработок. Для этого используются самые различные пути, в том числе прямые обращения и переговоры, участие в выставках и ярмарках, конференциях и семинарах, различных конкурсах и тендерах, проведение презентаций. При этом используются как традиционные подходы, так и возможности информационных технологий (Интернет, электронная почта), средства массовой информации (радио, телевидение, пресса). Для разработок наиболее эффективно проведение направленного поиска по различным каналам конкретных потенциальных покупателей и подготовка для них конкретных адресных инновационных предложений.

Решающим является четвертый шаг — этап адаптации (доработки) исходного технологического пакета к требованиям конкретного потенциального покупателя. Специфика инновационного рынка заключается в том, что на нем отсутствует массовый покупатель, поэтому продавец обязан вести индивидуальную работу с каждым потенциальным покупателем, включая выяснение специфических требований покупателя и соответствующей адаптации исходного технологического пакета (это могут быть дополнительные испытания, улучшение каких-то конкретных технических, эксплуатационных, дизайнерских или других показателей).

Завершающим шагом является этап реализации разработки на рынке — этап коммерциализации научно-технической разработки, связанный с непосредственным получением коммерческого эффекта. Это может быть продажа патента или лицензии, создание совместного предприятия, совместное продолжение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, вхождение в действующее предприятие с интеллектуальной собственностью.

Необходимо обратить особое внимание на то, что при коммерциализации разработок большое, если не решающее, значение имеет ориентация на потребности и требования рынка (разнообразная маркетинговая информация, в том числе о приоритетах развития науки и техники в Казахстане и других странах, о развитии отраслей промышленности, сферы потребления, экспорте и импорте товаров), требования инвесторов (инвестиционные приоритеты, требования и условия предоставления инвестиций потенциальными инвесторами, в т.ч. государственными и негосударственными коммерческими, зарубежными и международными фондами и программами), требования конкретных покупателей новых разработок, технологий, товаров и услуг.

#### *Түйіндеме*

*Берілген мақалада трансфер мен технологияларды коммерциализациялаудың мәні мен негізгі сатылары қарастырылған, Қазақстан Республикасында технологияларды берудің негізгі түрлері*

*талданган, Қазақстанда технологияларды коммерциализациялау нарығының дамуындағы жетістіктер мен мәселелері келтірілген.*

#### **Resume**

*In given article the essence and the basic stages of a transfer and commercialization of technologies are considered, technological transfer principal views in Republic Kazakhstan are analysed, achievements and problems in development of the market of commercialization of technologies in Kazakhstan are resulted*

### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Программа коммерциализации МНТЦ – Лора Шмидт Уильямс - Заместитель исполнительного директора МНТЦ.
2. Бапиева, М.К., Акишев, Н.К. Коммерциализация объектов интеллектуальной собственности в Казахстане / М.К. Бапиева, Акишев Н.К. // Материалы Международной конференции «Развитие национальной конкурентоспособности, создание условий для инновационного пути развития и формирования экономики, основанной на знаниях» в Республике Беларусь. 2009. - №1. – С.101 – 106.
3. Годовой отчет за 2009 г. Национального институт интеллектуальной собственности Комитета по правам интеллектуальной собственности Министерства Юстиции Республики Казахстан.
4. OECD Status Report (Russia). Patenting and Licensing Activities of Public Research Organizations. August 30, 2002.
5. [Международное партнерство в инновационной сфере: Трансфер и коммерциализация технологий](#). Колмаков В.М. к.м.н., менеджер по инновационным проектам компании СТGroup, член Гарвардского Биотехнологического клуба.
6. Первушин В.А. «Интеллектуальная собственность». № 2. 2005 г.

УДК 339.187.62

### **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ЛИЗИНГА**

**С.К. Кунязова, Г.Г. Темирова, Е.А. Богданова**

*Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова*

В настоящее время большинство предприятий сталкивается с проблемой обновления основных фондов. При этом зачастую из-за нехватки оборотных средств они вынуждены брать кредиты под залог ценных бумаг, партий

товара, недвижимости. С другой стороны, многие предприятия - поставщики оборудования - имеют трудности с реализацией своей продукции. В месте с тем существует путь, пока еще не получивший широкого распространения, но способный разрешить эти проблемы. Речь в данном случае идет о лизинге - новой форме финансирования предприятий.

Традиционное представление о лизинге как о долгосрочной и примитивной аренде недвижимости: зданий, сооружений, земельных участков, некоторых видов технологического оборудования и различных станков, машин и т.д. уже устарело.

В широком значении под лизингом следует понимать весь комплекс имущественно-финансовых отношений, связанных с передачей имущества во временное пользование на основе его приобретения и последующей сдачи в долгосрочную аренду. Именно в такой трактовке лизинг вошел в обиход и используется в настоящее время в отечественной зарубежной практике.

Лизинг - это вид предпринимательской деятельности, направленной на инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых средств, когда по договору финансовой аренды (лизинга) арендодатель (лизингодатель) обязуется приобрести в собственность обусловленное договором имущество у определенного продавца и предоставить это имущество арендатору (лизингополучателю) за плату во временное пользование для предпринимательских целей.

Содержание и роль экономической сущности лизинга в теории и на практике трактуются по-разному. Одни считают лизинг как своеобразный и перспективный способ кредитования производства и предпринимательской деятельности, другие авторы отождествляют его с финансовой арендой или долгосрочной, которая сводится к наемным, подрядным, прокатным отношениям, третьи авторы отмечают лизинг завуалированным способом купли – продажи средств производства или права пользования чужим имуществом, а четвертые интерпретируют лизинг как действия за чужой счет, то есть управление чужим имуществом по поручению доверителя.

Однако при таком разночтении современное понятие лизинга опирается на многовековые классические принципы о разграничении понятий «собственник» и «пользователь» имущества. Существование этих понятий заключается в возможности разделения собственности на два важнейших правомочия – пользование имуществом (использование его с целью извлечения дохода и других выгод), и само право собственности (правовое господство лица над объектом собственности).

Исходя из этого, лизинг можно трактовать как способ реализации отношений собственности, определяющий состояние производительных сил и производственных отношений во взаимосвязи.

Субъектами лизинговой сделки в зависимости от вида лизинга могут быть от двух и более сторон. Обязательным участком лизинговых операций является лизингодатель, в качестве которого могут выступать предприятия – производители объектов лизинга, лизинговые фирмы, банки, при этом банки контролируют и независимые лизинговые компании, предоставляя им кредиты (как свидетельствует зарубежный опыт, за счет этого источника формируется до 75% ресурсов лизинговых компаний). Предоставляя ресурсы и участвуя в капитале лизинговых компаний, банки косвенно участвуют в лизинговых операциях. Коммерческие банки могут и напрямую участвовать в лизинговых операциях, для этого они образуют в своем составе лизинговые службы. Внедрение банков на рынок лизинговых услуг связано, во-первых, с тем, что лизинг является капиталоемким видом бизнеса, а банки являются основными держателями денежных ресурсов. Во-вторых, лизинговые услуги тесно связаны с банковским кредитованием. Другим обязательным участком лизинговой сделки является лизингополучатель – предприятие, нуждающееся в лизинговом имуществе.

Таким образом, лизингодатель – физическое или юридическое лицо, которое за счет привлеченных и (или) собственных средств приобретает в ходе реализации договора лизинга в собственность имущество и предоставляет его в качестве предмета лизинга лизингополучателю за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование с переходом или без перехода к лизингополучателю права собственности на предмет лизинга.

Лизингополучатель – физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором лизинга обязано принять предмет лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование в соответствии с договором лизинга.

Продавец – физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором купли продажи с лизингодателем продает лизингодателю в обусловленный срок имущество, являющееся предметом лизинга. Продавец обязан передать предмет лизинга лизингодателю или лизингополучателю в соответствии с условиями договора купли – продажи. Продавец может одновременно выступать в качестве лизингополучателя.

Субъектов лизинговой сделки можно подразделяют на прямых и косвенных.

К прямым участникам лизинговой сделки относят:

- лизинговые фирмы, компании и банки, выступающие как лизингодатели;
- производственные, торговые и транспортные предприятия и население (лизингополучатели);
- поставщики объектов сделки – промышленные и торговые компании.

Косвенными участниками лизинговой сделки являются:

- коммерческие и инвестиционные банки, кредитующие лизингодателя и выступающие гарантом сделок;
- страховые компании;
- брокерские и другие посреднические фирмы.

В классической лизинговой сделке взаимоотношения между субъектами строятся по следующей схеме: будущий лизингополучатель, нуждающийся в определенных видах имущества, самостоятельно подбирает располагающего этим имуществом поставщика. В силу отсутствия собственных средств и доступа к заемным средствам для приобретения имущества в собственность он обращается к будущему лизингодателю, имеющему необходимые средства, с просьбой о его участии в сделке. Это участие лизингодателя выражается в покупке им имущества у поставщика в собственность и последующей его передаче лизингополучателю во временное пользование на оговоренных в лизинговом соглашении условиях.

Для организации целенаправленной практической работы по освоению лизинговых отношений важное значение имеет правильное определение возможных видов, форм и способов их реализации, тем более что мировая практика выработала многочисленные варианты лизинговых отношений.

Современный рынок лизинговых услуг характеризуется многообразием форм лизинга, моделей лизинговых контрактов и юридических норм, регулирующих лизинговые операции. Существующие формы лизинга можно объединить в два основных вида - оперативный и финансовый лизинги.

1. Оперативный лизинг - это арендные отношения, при которых расходы лизингодателя, связанные с приобретением и содержанием сдаваемых в аренду предметов, не покрываются арендными платежами в течение одного лизингового контракта.

По окончании срока лизингового договора лизингополучатель имеет право:

- продлить срок договора на более выгодных условиях;
- вернуть оборудование лизингодателю;
- купить оборудование у лизингодателя при наличии соглашения на покупку по справедливой рыночной стоимости. Поскольку при заключении договора заранее нельзя достаточно точно определить остаточную рыночную стоимость объекта сделки, то это положение требует от лизинговых фирм хорошего знания конъюнктуры рынка подержанного оборудования.

Лизингополучатель при помощи оперативного лизинга стремится избежать рисков, связанных с владением имуществом, например, с моральным старением, снижением рентабельности в связи с изменением спроса на производимую продукцию, поломкой оборудования, увеличением прямых и косвенных непроизводительных затрат, вызванных ремонтом и простоем

оборудования, и т.д. Поэтому лизингополучатель предпочитает оперативный лизинг в случаях, когда:

- предполагаемые доходы от использования арендованного оборудования не окупают его первоначальной цены;
- оборудование требуется на небольшой срок (сезонные работы или разовое использование);
- для оборудования необходимо специальное техобслуживание;
- объектом сделки выступает новое, непроверенное оборудование.

Перечисленные особенности оперативного лизинга определили его распространение в таких отраслях, как сельское хозяйство, транспорт, горнодобывающая промышленность, строительство, электронная обработка информации.

2. Финансовый лизинг - это соглашение, предусматривающее в течение периода своего действия выплату лизинговых платежей, покрывающих полную стоимость амортизации оборудования или большую его часть, дополнительные издержки и прибыль лизингодателя.

После завершения срока контракта лизингополучатель может:

- купить объект сделки, но по остаточной стоимости;
- заключить новый договор на меньший срок и по льготной ставке;
- вернуть объект сделки лизинговой компании.

В зависимости от состава участников сделки и техники проведения операции различают следующие виды лизинга:

- *прямой лизинг*, при котором собственник имущества (поставщик) самостоятельно сдает объект в лизинг (двусторонняя сделка). При этой разновидности лизинга работа без посредников не только значительно упрощает механизм сделки и снижает затраты на ее проведение, но и позволяет самому товаропроизводителю получать все экономические преимущества от лизинга;

- *косвенный лизинг*, когда передача имущества в лизинг происходит через посредника. В основе большинства лизинговых сделок лежит косвенный лизинг, который похож на продажу товара в рассрочку. Эта сделка схожа с классической лизинговой операцией, так как в ней чувствуют поставщик, лизингодатель и лизингополучатель;

- *«левередж – лизинг»* (leveraged lease), или *раздельный лизинг* – лизинг с привлечением заемных средств от инвестора, предполагающий участие нескольких компаний, предоставляющих финансирование. Собственником имущества становится основной лизингодатель со всеми вытекающими из этого последствиями, но право на получение лизинговых платежей она может предоставить своим заимодавцам. Такой лизинг называется еще групповым или акционерным (big – ticket).

Одной из форм прямого лизинга следует признать возвратный лизинг. Этот вид лизинга характеризуется тем, что собственник имущества сначала

продает его будущему лизингодателю, а затем сам же арендует этот объект у покупателя. Таким образом, в обмен на отказ от права собственности бывший владелец оборудования получает средства для финансирования других своих нужд. Кроме того, арендатор имеет возможность сократить налоговые выплаты, связанные со стоимостью арендованного имущества.

По степени окупаемости имущества лизинг подразделяется:

- *на лизинг с полной окупаемостью*, когда в течение срока действия лизингового договора происходит полная или близкая к полной амортизация имущества и, соответственно, выплата лизингодателю стоимости имущества;
- *на лизинг с неполной окупаемостью*, при котором в течение срока действия одного лизингового договора происходит частичная амортизация имущества и окупается только часть её.

По отношению к арендуемому имуществу (или по объему обслуживания) лизинг делится на чистый и генеральный.

*Чистый (нетто) лизинг* имеет место в тех случаях, когда все расходы по эксплуатации, ремонту и страхованию имущества принимает на себя лизингополучатель, и они не включаются в лизинговые платежи, которые таким образом очищаются от всех сопутствующих затрат и поступают лизингодателю в чистом виде.

*«Мокрый» лизинг* предполагает обязательное техническое обслуживание оборудования, его ремонт, страхование и другие операции, которые лежат на лизингодателе. В зависимости от широты спектра и комплексности услуг, выполняемых в процессе «мокрого» лизинга выделяют полный и частичный лизинг.

К полному лизингу относятся сделки, предусматривающие комплексную систему технического обслуживания, ремонта, страхования, а также подготовки персонала, служб маркетинга и рекламы. Лизингодатель, сохраняя право собственности на имущество, уплачивает налог на него в течение всего периода. Такая форма лизинга способствует улучшению эксплуатационных возможностей используемого имущества, увеличению выработки продукции, повышению ее конкурентоспособности.

*Частичный лизинг* (с неполным набором услуг) предполагает заранее согласованное разделение функций по техническому обслуживанию имущества между сторонами договора.

*Генеральный лизинг* (lease – line) позволяет лизингополучателю дополнить список арендуемого оборудования на основе лизинговой линии без заключения новых контрактов. Это очень важно для предприятий с непрерывным производственным циклом.

Для объективности изложения следует отметить ряд недостатков присущих лизингу.

1) Если оборудование взято в финансовый лизинг и оно с течением времени устарело до окончания действия лизингового



договора, то лизингополучатель продолжает платить арендные платежи до конца контракта.

2) При оперативном лизинге риск устаревшего оборудования ложится на арендодателя, который вынужден брать за это большую плату с лизингополучателя.

3) Еще одним недостатком финансового лизинга является то, что в случае выхода оборудования из строя, платежи производятся в установленные сроки, независимо от состояния оборудования.

4) Если объектом лизингового договора является крупный и уникальный объект, то в связи с большим разнообразием условий арендных сделок подготовка договоров об их лизинге требует значительного времени и средств.

Особенность лизинга можно считать тот факт, что недостаток для одной стороны – субъекта лизинговой сделки может явиться положительным моментом для другой стороны.

В РК лизинг пока находится на начальной стадии становления, однако в ближайшее время следует ожидать его бурного развития, причем не только в силу присущих ему возможностей, но и государственной поддержки. Лизинг позволяет финансовым институтам, банкам более плавно реструктуризировать свою деятельность, смещая акценты в сторону кредитования инвестиционных проектов с более высокими гарантиями, поскольку сдаваемое в лизинг имущество, как правило, высоколиквидное, а главное, оно остается в собственности лизингодателя до истечения срока финансового лизинга.

### *Түйіндеме*

*Бұл мақалада лизингтің маңызы, лизинг түрлерінің жіктелуі және лизингтің операциялардың өткізетін механизмдері көрсетілген және лизингтің кемшіліктері мен артықшылары қарастырылған.*

### *Resume*

*There is considered in the article the essence of leasing, leasing-classification of kinds and the mechanism of realization leasings transaction, and also there are characterized advantages and disadvantages of leasing.*

## ЛИТЕРАТУРА

- Беппиев И.Ю. Повышение эффективности лизинговых операций. // Финансы. 2002. – 198 с.
- Иголина Л.Л. Инвестиции: Учебное пособие / Под редакцией д.э.н., проф. В.А. Слепова. – М.: Юристъ, 2002.- 480 с.

3. Коршунов Н.М. «Лизинг. Экономические правовые основы», - М.: Юнити, 2001. – 254 с.

4. Лещенко М.И. «Основы лизинга», - М.: Финансы и статистика, 2000. – 425 с.

УДК 369

## **АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ**

**Нарыжнова А.А., Атажанова Д.А., Смагулова Р.И.**  
Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова

Для оценки эффективности развития пенсионной системы необходимо разделить анализ действия пенсионной системы по временному фактору на ретроспективный и перспективный. Ретроспективный анализ действия пенсионной системы будет характеризоваться эффективностью функционирования пенсионной системы, для этой оценки необходимо применять следующие показатели: ВВП в млрд. тнг., удельный вес обязательных пенсионных взносов в ВВП в %, уровень чистого инвестиционного дохода к ВВП в %, ВВП на душу населения в тыс. тнг. В процессе анализа следует изучить динамику этих показателей, темпы роста и прироста по их уровню. Наиболее эффективно здесь будет применить здесь факторный анализ методом абсолютных разниц, т.к. именно данный вид анализа поможет увидеть какой из перечисленных факторов оказывает наиболее явное влияние на функционирование пенсионной системы. Проведем расчет на 1.04.2009 г. Используем данные Таблицы 1

Таблица 1

Роль пенсионного сектора в экономике

Динамика относительных показателей, характеризующих роль пенсионного сектора в экономике	1.01.06	1.01.07	1.01.08	1.01.09	1.01.10	1.04.10
ВВП млрд. тенге (по данным Министерства экономики и бюджетного планирования)	5 870,1	7 453,0	10 139,5	12 849,8	15 936,5	16 724,1
Отношение пенсионных накоплений к ВВП, в %	8,2	8,7	9,0	9,4	8,9	9,2

Отношение пенсионных взносов к ВВП, в %	6,5	6,9	6,7	7,1	7,4	7,5
Отношение «чистого» инвестиционного дохода к ВВП, в %	2,0	2,1	2,5	2,6	1,9	2,2
Отношение совокупного капитала фондов к ВВП, в %	0,1	0,2	0,2	0,2	0,3	0,4

и официальные данные Агентства Республики Казахстан по Статистике об уровне ВВП на душу населения, представленные ниже в Таблице 1. За расчетные данные примем значения на январь и апрель 2010 г.

Таблица 2

Официальные данные Агентства Республики Казахстан по статистике об уровне ВВП на душу населения в тыс. тнг.

Период	1.01.06	1.01.07	1.01.08	1.01.09	1.01.10	1.04.10
ВВП на душу населения	76,8	115,4	205,6	460,5	754,2	1016,7

$$\text{ЭФПС} = \text{ВВП} \times \text{УВОПВ} \times \text{УРЧИД} \times \text{ВВПнадушунаселения}; \quad (1)$$

где:

ЭФПС – эффективность функционирования пенсионной системы;

ВВП – ВВП в млрд. тнг. по данным Министерства экономики и бюджетного планирования;

УВОПВ – удельный вес обязательных пенсионных взносов в ВВП в %;

УРЧИД – уровень чистого инвестиционного дохода в ВВП в %;

ВВП на душу населения.

$$\Delta \text{ЭФПС}_{\text{ВВП}} = \Delta \text{ВВП} \times \text{УВОПВ}_0 \times \text{УРЧИД}_0 \times \text{ВВПнадушунаселения}_0; \quad (2)$$

$$\Delta \text{ЭФПС}_{\text{ВВП}} = 787600 \times 7,4 \times 1,9 \times 754,2 = 83517513,55;$$

где:

$\Delta \text{ЭФПС}_{\text{ВВП}}$  – изменения ЭФПС в зависимости от изменений ВВП в тыс. тнг.;

$\Delta \text{ВВП} = (\text{ВВП}_1 - \text{ВВП}_0)$

$$\Delta \text{ЭФПС}_{\text{УВОПВ}} = \text{ВВП}_1 \times \Delta \text{УВОПВ} \times \text{УРЧИД}_0 \times \text{ВВПнадушунаселения}_0; \quad (3)$$

$$\Delta \text{ЭФПС}_{\text{УВОПВ}} = 16724100 \times 0,1 \times 1,9 \times 754,2 = 23965300,82;$$

где:

$\Delta \text{ЭФПС}_{\text{УВОПВ}}$  – изменения ЭФПС в зависимости от изменений УВОПВ;

$$\Delta \text{ЭФПС}_{\text{УРЧИД}} = \text{ВВП}_1 \times \text{УРЧИД}_1 \times \Delta \text{УРЧИД} \times \text{ВВПнадушунаселения}_0; \quad (4)$$

$$\Delta \text{ЭФПС}_{\text{УРЧИД}} = 16724100 \times 7,5 \times 0,3 \times 754,2 = 2837996100,10;$$

где:

$\Delta \text{ЭФПС}_{\text{УРЧИД}}$  – изменения ЭФПС в зависимости от изменений УРЧИД;

$$\Delta \text{ЭФПС}_{\text{ВВПнадушунаселения}} = \text{ВВП}_1 \times \text{УВОПВ}_1 \times \text{УРЧИД}_1 \times \Delta \text{ВВПнадушунаселения}; \quad (5)$$

$$\Delta \text{ЭФПС}_{\text{ВВПнадушунаселения}} = 16724100 \times 7,5 \times 2,2 \times 262,5 = 7243625800,10;$$

где:

$\Delta \text{ЭФПС}_{\text{ВВПнадушунаселения}}$  – изменение ЭФПС в зависимости от изменений ВВП на душу населения;

$$\Delta \text{ЭФПС} = \Delta \text{ЭФПС}_{\text{ВВП}} + \Delta \text{ЭФПС}_{\text{УВОПВ}} + \Delta \text{ЭФПС}_{\text{УРЧИД}} + \Delta \text{ЭФПС}_{\text{ВВПнадушунаселения}}; \quad (6)$$

$$\Delta \text{ЭФПС} = 83517513,55 + 23965300,82 + 2837996100,10 + 7243625800,10 = 100018910400,10;$$

где:

$\Delta \text{ЭФПС}$  – суммарное влияние факторов на изменение ЭФПС.

Проведенный анализ эффективности функционирования пенсионной системы показал, что в ретроспективном разрезе наиболее выраженное влияние на изменение эффективности функционирования пенсионной системы оказывают влияние значения показателей ВВП и ВВП на душу населения, это вполне закономерно и объясняется, тем, что данные интегрированные счета СНС являются показателями эффективности функционирования всей экономической системы и стоимости произведенного внутреннего продукта. Кроме того, необходимо отметить, что ключевым показателем в данном ряду факторов, оказывающих влияние на результативный показатель является именно ВВП на душу населения, т.к. фактически именно по этому показателю можно судить о количестве работающего населения, ежемесячно совершающего ОПВ.

Второй этап анализа работы пенсионной системы характеризуется перспективным анализом эффективности развития пенсионной системы. На данный результативный показатель оказывают влияние факторы оценки пенсионной системы К1 – коэффициент достаточности собственного

капитала,  $K_2$  – коэффициент номинальной доходности; особенность данных коэффициентов заключается в том, что они рассчитываются в разрезе каждого НПФ отдельно, поэтому для оценки всей пенсионной системы необходимо определить среднее по системе значение  $K_1$  и  $K_2$ .

Порядок взвешивания пенсионных активов по рискам представлен на рисунке 1.



Рисунок 4

Порядок взвешивания пенсионных активов по рискам

$$K_1 = \frac{\text{Ликвидные Активы} - \text{Обязательства}}{\text{Взвешенные По Рискам Пенсионные Активы}}; \quad (7)$$

где:

$K_1$  – коэффициент обеспеченности собственным капиталом.

Размеры инвестиций за счет пенсионных активов по видам финансовых инструментов устанавливается инвестиционной декларацией, которая утверждается Советом Директоров НПФ и должна быть опубликована в СМИ.

$$\text{ЭРПС} = K_1 \times K_2; \quad (8)$$

где:

ЭРПС – эффективность развития пенсионной системы;

$K_1$  – средний коэффициент достаточности собственного капитала;

$K_2$  – средневзвешенный коэффициент номинальной доходности;

$$\Delta \text{ЭРПС}_{K_1} = \Delta K_1 \times K_2_0; \quad (9)$$

$$\Delta \text{ЭРПС}_{K_1} = 0,04 \times 41,07 = 1,6428;$$

где:

$\Delta \text{ЭРПС}_{K_1}$  – изменение ЭРПС под влиянием изменения общего коэффициента достаточности собственного капитала;

$$\Delta K_1 = (K_1 - K_1_0);$$

$$\Delta \text{ЭРПС}_{K_2} = K_1 \times \Delta K_2; \quad (10)$$

$$\Delta \text{ЭРПС}_{K_2} = 0,065 \times (-0,15) = -0,00975;$$

где:

$\Delta \text{ЭРПС}_{K_2}$  – изменение ЭРПС под влиянием изменения общего коэффициента номинальной доходности.

$$\Delta \text{ЭРПС} = \Delta \text{ЭРПС}_{K_1} + \Delta \text{ЭРПС}_{K_2}; \quad (11)$$

$$\Delta \text{ЭРПС} = 1,6428 + (-0,00975) = 1,63305.$$

По результатам проведенного анализа на отчетную дату ситуацию в пенсионной системе можно назвать удовлетворительной. Данная оценка в первую очередь определяется коэффициентом ЭРПС, т.к. именно данный показатель характеризует работу системы с расчетом на ближайшую перспективу. В отличие от ЭФПС коэффициент ЭРПС является качественным и выражается в процентах, значение 1,63305 говорит о том, что 63,305 % есть запас прочности, который был обеспечен удвоенным превышением минимального уровня средневзвешенного коэффициента номинальной доходности, а также тем, что все фонды, выполняют пруденциальный норматив по коэффициенту обеспеченности собственным капиталом. Минимальный уровень ЭРПС должен быть не ниже 1, это значение показывает, что НПФ на 100 % самоокупается и обеспечивает минимальный уровень доходности.

*Tүйіндеме*

*Мақала әлеуметті зейнетақы жүйесінің даму тиімділігінің саратамасы арналған.*

*Resume*

*The article is dedicated analysis of pension system development.*

## ЛИТЕРАТУРА

1. Четыркин Е., Кабалкин С. Мировой опыт реформирования пенсионных систем. – М.: Экономика и финансы, 2001. – 423 с.
2. Гайдар Е. История пенсий. Становление и кризис системы социальной защиты в современном мире. – М.: Экси, 2007. – 654 с.
3. Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ. – М.: ДИС, 2007. – 456 с.
4. Бернстайн С.Б. Анализ финансовой отчетности. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 452 с.
5. Ван Хорн Дж. Основы управления финансами: Пер с англ./ Под ред. И.И. Елисеевой. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 325 с.
6. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов. – М.: Банки и биржи ИО «ЮНИТИ», 2007. – 401 с.
7. Волков И.М., Грачева М.В. Проектный анализ. – М.: Банки и биржи ИО «ЮНИТИ», 2007. – 451 с.

## УДК

СУЩНОСТЬ, ЗАДАЧИ И ПРИНЦИПЫ АНТИКРИЗИСНОГО  
УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ**Ж. Т. Рахимжанова***Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова*

Антикризисное финансовое управление направлено на предупреждение и преодоление финансовых кризисов предприятия, а также минимизацию их негативных финансовых последствий. Главной целью антикризисного финансового управления является восстановление финансового равновесия предприятия и минимизация размеров снижения его рыночной стоимости, вызываемых финансовыми кризисами. Такая система базируется на определенных принципах и строится по следующим основным этапам.

Предотвращение финансового кризиса предприятия, эффективное его преодоление и ликвидация его негативных последствий обеспечивается в процессе особой системы финансового менеджмента, которая получила название «антикризисного финансового управления предприятием».

Антикризисное финансовое управление представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации комплекса специальных управленческих решений, направленных на предупреждение и преодоление финансовых кризисов предприятия, а также минимизацию их негативных финансовых последствий.

Главной целью антикризисного финансового управления является восстановление финансового равновесия предприятия и минимизация размеров снижения его рыночной стоимости, вызываемых финансовыми кризисами.

В процессе реализации своей главной цели антикризисное финансовое управление предприятием направлено на решение следующих основных задач:

Своевременное диагностирование предкризисного финансового состояния предприятия и принятие необходимых превентивных мер по предупреждению финансового кризиса;

Устранение неплатежеспособности предприятия;

Восстановление финансовой устойчивости предприятия;

Предотвращение банкротства и ликвидации предприятия;

Минимизация негативных последствий финансового кризиса предприятия.

Система антикризисного финансового управления базируется на определенных принципах.

1. Принцип постоянной готовности реагирования. Теория антикризисного финансового управления утверждает, что достигаемое в результате эффективного финансового менеджмента финансовое равновесие предприятия очень изменчиво в динамике. Возможное его изменение на любом этапе экономического развития предприятия определяется естественным откликом на изменения внешних и внутренних условий его хозяйственной деятельности. Ряд этих изменений усиливает конкурентную позицию предприятия, повышают его финансовый потенциал и рыночную стоимость; другие — наоборот, вызывают кризисные явления в его финансовом развитии. Объективность проявления этих условий в динамике (т.е. объективная вероятность возникновения финансовых кризисов предприятия) определяют необходимость поддержания постоянной готовности финансовых менеджеров к возможному нарушению финансового равновесия предприятия на любом этапе его экономического развития.

2. Принцип превентивности действий. Этот принцип предполагает, что лучше предотвратить угрозу финансового кризиса, чем осуществлять его разрешение и обеспечивать нейтрализацию его негативных последствий. Реализация этого принципа обеспечивается ранней диагностикой предкризисного финансового состояния предприятия и своевременным использованием возможностей нейтрализации финансового кризиса. В этом случае антикризисное финансовое управление использует методологию «управления по слабым сигналам».

3. Принцип срочности реагирования. Каждое из негативных проявлений финансового кризиса не только имеет тенденцию к расширению с каждым новым хозяйственным циклом предприятия, но и порождает новые сопутствующие ему негативные финансовые последствия. Поэтому чем раньше будут включены антикризисные финансовые механизмы по каждому



диагностированному кризисному симптому, тем большими возможностями по восстановлению нарушенного равновесия будет располагать предприятие.

4. Принцип адекватности реагирования. Используемая система финансовых механизмов по нейтрализации или разрешению финансового кризиса в подавляющей своей части связана с затратами финансовых ресурсов или потерями, связанными с нереализованными возможностями (вызванными сокращением объемов операционной деятельности, приостановлением реализации инвестиционных проектов и т.п.). При этом уровень этих затрат и потерь находится в прямой зависимости от целенаправленности финансовых механизмов такой нейтрализации и масштабов их использования. Поэтому «включение» отдельных механизмов нейтрализации угрозы финансового кризиса и его разрешения должно исходить из реального уровня такой угрозы и быть адекватным этому уровню.

5. Принцип комплексности принимаемых решений. Практически каждый финансовый кризис предприятия по источникам генерирующих его факторов, а соответственно и по формам проявления своих негативных последствий носит комплексный характер. Аналогичный комплексный характер должна носить и система разрабатываемых и реализуемых антикризисных мероприятий.

6. Принцип альтернативности действий. Этот принцип предполагает, что каждое из принимаемых антикризисных финансовых решений должно базироваться на рассмотрении максимально возможного числа их альтернативных проектов с определением уровня их результативности и оценкой затрат.

7. Принцип адаптивности управления. В процессе развития финансового кризиса генерирующие его факторы характеризуются обычно высокой динамикой. Это предопределяет необходимость высокого уровня гибкости антикризисного финансового управления, его быстрой адаптации к меняющимся условиям внешней и внутренней финансовой среды.

8. Принцип приоритетности использования внутренних ресурсов. В процессе антикризисного управления, особенно на ранних стадиях диагностики финансового кризиса, предприятие должно рассчитывать преимущественно на внутренние финансовые возможности его нейтрализации. В этом случае предприятие может избежать потери управляемости и процедур внешнего контроля своей финансовой деятельности.

9. Принцип оптимальности внешней санации. Принцип оптимальности внешней санации предполагает, что при выборе ее форм и состава внешних санаторов следует исходить из системы определенных критериев, разрабатываемых в процессе антикризисного финансового управления. Такими критериями могут быть сохранение управления предприятием его первоначальными учредителями, минимизация потери рыночной стоимости предприятия и другие.

10. Принцип эффективности. Реализация этого принципа обеспечивается сопоставлением эффекта антикризисного финансового управления и связанных с реализацией его мероприятий финансовых ресурсов.

Рассмотренные принципы служат основой организации системы антикризисного финансового управления предприятием.

#### Содержание процесса антикризисного финансового управления предприятием

Антикризисное финансовое управление предприятием представляет собой процесс, основным содержанием которого является подготовка, принятие и реализация управленческих решений по предупреждению финансовых кризисов, их преодолению и минимизации их негативных последствий. Особенностью этого управления в сравнении с другими функциональными видами управления предприятием является то, что в силу кризисных условий принятие управленческих решений часто осуществляется в обстановке снижения управляемости предприятием, дефицита времени, высокой степени неопределенности, конфликтности интересов различных групп работников. Для осуществления антикризисного финансового управления на предприятии часто создается специальная группа высококвалифицированных менеджеров, наделяемая особыми полномочиями в принятии и реализации управленческих решений, а также соответствующими финансовыми ресурсами.

Процесс антикризисного финансового управления предприятием строится по следующим основным этапам.

1. Осуществление постоянного мониторинга финансового состояния предприятия с целью раннего обнаружения симптомов финансового кризиса. Такой мониторинг организуется в рамках общего мониторинга финансовой деятельности предприятия как самостоятельный его блок с целью выявления ранних признаков возможного финансового кризиса.

На первой стадии в системе общего финансового мониторинга устанавливается особая группа объектов наблюдения, формирующих возможное «кризисное поле», т.е. параметров финансового состояния предприятия, нарушение которых свидетельствует о кризисном его развитии.

На второй стадии в разрезе каждого из параметров «кризисного поля» формируется система наблюдаемых показателей — «индикаторов кризисного развития». В систему таких индикаторов включаются как традиционные, так и специальные финансовые показатели, отражающие различные симптомы предкризисного финансового состояния предприятия или его финансового кризиса.

На третьей стадии определяется периодичность наблюдения показателей — «индикаторов кризисного развития». Как правило, показатели этой группы наблюдаются с наиболее высокой периодичностью в общей системе финансового мониторинга. Более того, в периоды высокой динамики факторов внешней

финансовой среды, реализующих угрозу финансового кризиса предприятия, основные из этих показателей требуют ежедневного наблюдения.

На четвертой стадии по результатам мониторинга определяются размеры отклонений фактических значений показателей — «индикаторов кризисного развития» от предусмотренных (плановых, нормативных).

На пятой стадии проводится анализ отклонений показателей по каждому из параметров «кризисного поля». В процессе анализа устанавливается степень отклонений, вызвавшие их причины, а также возможное влияние таких отклонений на конечные результаты финансовой деятельности.

На шестой стадии по результатам мониторинга осуществляется предварительная диагностика характера развития финансовой деятельности предприятия и его финансового состояния. В процессе такой диагностики констатируется «нормальное», «предкризисное» или «кризисное» финансовое состояние предприятия.

2. Разработка системы профилактических мероприятий по предотвращению финансового кризиса при диагностировании предкризисного финансового состояния предприятия. Антикризисное финансовое управление предприятием на этом этапе характеризуется как «управление по слабым сигналам», носит преимущественно превентивную направленность.

На первой стадии оценивается возможность предотвращения финансового кризиса в условиях предстоящей динамики факторов внешней и внутренней финансовой среды предприятия.

На второй стадии в зависимости от результатов такой оценки дифференцируются направления действий — их направленность на предотвращение финансового кризиса или на смягчение условий его будущего протекания (если в силу активного воздействия факторов внешней финансовой среды предотвратить финансовый кризис не представляется возможным).

На третьей стадии разрабатывается система превентивных антикризисных мероприятий, направленных на нейтрализацию угрозы финансового кризиса. Основными из таких превентивных мероприятий являются: сокращение объема финансовых операций на наиболее рискованных направлениях финансовой деятельности предприятия; повышение уровня внутреннего и внешнего страхования финансовых рисков, связанных с факторами, генерирующими угрозу финансового кризиса; реализация части излишних или неиспользуемых активов предприятия с целью увеличения резервов финансовых ресурсов; конверсия в денежную форму дебиторской задолженности и эквивалентов денежных средств.

На четвертой стадии по результатам реализации превентивных антикризисных мероприятий определяется их эффективность (по уровню достижения поставленных целей) и при необходимости принимаются дополнительные меры.

3. Идентификация параметров финансового кризиса при диагностировании его наступления. Такая идентификация осуществляется на основе классификации финансовых кризисов предприятия по результатам мониторинга показателей — «индикаторов кризисного развития».

На первой стадии идентифицируется масштаб охвата финансовой деятельности предприятия финансовым кризисом, т.е. определяется, носит ли он системный или структурный характер. Если финансовый кризис идентифицирован как структурный, то определяется его преимущественная структурная форма.

На второй стадии идентифицируется степень воздействия финансового кризиса на финансовую деятельность, т.е. выявляется, носит ли он легкий, глубокий или катастрофический характер. Каждая из этих форм финансового кризиса в процессе идентификации может получать более дифференцированную оценку.

На третьей стадии с учетом ранее проведенных оценок прогнозируется возможный период протекания финансового кризиса предприятия.

При необходимости в процессе идентификации параметров финансового кризиса могут быть использованы и другие признаки его классификации.

4. Исследование факторов, обусловивших возникновение финансового кризиса предприятия и генерирующих угрозу его дальнейшего углубления. Такое исследование последовательно осуществляется следующим образом:

На первой стадии идентифицируются отдельные факторы финансового кризиса. В процессе такой идентификации вся их совокупность подразделяется на внешние и внутренние факторы.

На второй стадии исследуется степень влияния отдельных факторов на формы и масштабы финансового кризиса предприятия в разрезе отдельных параметров «кризисного поля».

На третьей стадии прогнозируется развитие факторов финансового кризиса и их совокупное негативное влияние на развитие финансовой деятельности предприятия.

5. Оценка потенциальных финансовых возможностей предприятия по преодолению финансового кризиса. Такая оценка во многом определяет направленность антикризисных мероприятий и интенсивность использования стабилизационных механизмов.

На первой стадии оценивается объем чистого денежного потока предприятия, генерируемого в кризисных условиях его функционирования, и степень его достаточности для преодоления финансового кризиса.

На второй стадии оценивается состояние страховых резервов финансовых ресурсов предприятия и их адекватности масштабам угроз, генерируемых финансовым кризисом.

На третьей стадии определяются возможные направления экономии финансовых ресурсов предприятия в период протекания финансового кризиса

(экономия текущих затрат, связанных с осуществлением операционной деятельности; экономия инвестиционных ресурсов за счет приостановления реализации отдельных реальных инвестиционных проектов и т.п.).

На четвертой стадии определяются возможные альтернативные внешние источники формирования финансовых ресурсов, необходимые для функционирования предприятия в кризисных условиях и его вывода из состояния финансового кризиса.

На пятой стадии оценивается качественное состояние финансового потенциала предприятия с позиций возможного преодоления финансового кризиса — уровень квалификации финансовых менеджеров, их способность к быстрому реагированию на изменения факторов внешней финансовой среды, эффективность организационной структуры финансового управления и т.п.

6. Выбор направлений механизмов финансовой стабилизации предприятия, адекватных масштабам его кризисного финансового состояния. Выбор таких механизмов призван стабилизировать финансовое состояние предприятия путем соответствующих преобразований важнейших параметров его финансовой структуры — структуры капитала, структуры активов, структуры денежных потоков, структуры источников формирования финансовых ресурсов, структуры инвестиционного портфеля и т.п.

Выбор конкретных механизмов финансовой стабилизации в процессе реструктуризации основных параметров финансовой деятельности предприятия в условиях его кризисного развития должен быть направлен на поэтапное решение следующих задач:

- устранение неплатежеспособности;
- восстановление финансовой устойчивости;
- финансовое обеспечение устойчивого роста предприятия в долгосрочной перспективе.

7. Разработка и реализация комплексной программы вывода предприятия из финансового кризиса. Такая комплексная программа разрабатывается обычно в форме двух альтернативных документов — комплексного плана мероприятий по выводу предприятия из состояния финансового кризиса или инвестиционного проекта финансовой санации предприятия.

Комплексный план мероприятий по выводу предприятия из состояния финансового кризиса разрабатывается в тех случаях, когда предусматривается использование преимущественно внутренних механизмов финансовой стабилизации в рамках объема финансовых ресурсов, формируемых из внутренних источников. Этот план содержит следующие основные разделы:

- перечень антикризисных мероприятий;
- объем финансовых ресурсов, выделяемых для их реализации;
- сроки реализации отдельных антикризисных мероприятий;
- лица, ответственные за реализацию отдельных антикризисных мероприятий;
- ожидаемые результаты финансовой стабилизации.

Инвестиционный проект финансовой санации предприятия разрабатывается в тех случаях, когда предприятие для выхода из финансового кризиса намеренно привлечь внешних санаторов.

После разработки и утверждения комплексной программы вывода предприятия из финансового кризиса предприятие приступает к ее реализации.

8. Контроль реализации программы вывода предприятия из финансового кризиса. Такой контроль возлагается, как правило, на главных менеджеров предприятия. Основная часть мероприятий комплексной программы вывода предприятия из финансового кризиса контролируется в системе оперативного финансового контроллинга, организованного на предприятии. Результаты контроля выполнения программы требуют периодического обсуждения с целью внесения необходимых корректив, направленных на повышение эффективности антикризисных мероприятий.

9. Разработка и реализация мероприятий по устранению предприятием негативных последствий финансового кризиса. Система таких мероприятий на каждом предприятии носит индивидуализированный характер и направлена на последующую стабилизацию качественных структурных преобразований его финансовой деятельности.

### *Түйіндеме*

*Мақалада заманауи кәсіпорындардағы рационалды басқару негізіндегі кәсіпорынның дағдарысқа қарсы тапсырмалары, қағидалары мен мәні қарастырылған.*

### *Resume*

*Essence, problems and the principles of anti-recessionary operation of business, which underlying in rational management by the modern enterprises, are considered in article.*

## ЛИТЕРАТУРА

1. Градов А.П. Экономическая стратегия фирмы: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 1995.- 169 с.
2. Травин В.В., Дитлов В.А. Менеджмент персонала предприятия. - М.: Дело, 2007.- 271 с.

**НАШИ АВТОРЫ**

**Алибаева Жанар Нигметовна** – к.с-х.н., менеджер, департамент развития науки, АО «КазАгроИнновация», г. Астана

**Атажанова Дина Александровна** – ассистент, кафедра «Учет и аудит» Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова, г. Павлодар

**Богданова Елена Александровна** - старший преподаватель кафедры «Учет и аудит» Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова, г. Павлодар

**Донцов Сергей Семёнович** – к.т.н., доцент экономики, профессор кафедры экономики и менеджмента Павлодарского государственного университета им. С. Торайгырова, г. Павлодар

**Имангалиева И.Т.** - аспирант Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова, г. Павлодар

**Исатаева Динара Нурлановна** - магистрант Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова, Павлодарский филиал ТОО «Вираз», г. Павлодар

**Картаева Асель Сапаргалиевна** - магистрант Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова, г. Павлодар

**Космагамбетова Салтанат Темиргалиевна** - директор колледжа, АО «Финансовая академия», г. Астана.

**Кулембаева Анаргүль Сынтасовна** - старший преподаватель кафедры «Финансы», Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова, г. Павлодар

**Кунязова Сауле Каирбековна** – к.э.н, профессор, зав. кафедрой «Экономика и менеджмент» Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова, г. Павлодар

**Мустафина А.К.** - Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова, г. Павлодар

**Нарыжнова Александра Алексеевна** – ассистент, кафедра «Учет и аудит», Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова, г. Павлодар

**Рахимжанова Жанна Толкухановна**, старший преподаватель кафедры экономики и менеджмента Павлодарского государственного университета им. С. Торайгырова, г. Павлодар

**Сидорова Л.А.** - Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова, г. Павлодар

**Темирова Гульвира Габдылкаримовна** – старший преподаватель кафедры «Учет и аудит» Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова, г. Павлодар

**Смагулова Р.И.** – к.э.н., доцент, Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова, г. Павлодар

**Шамрай Инна Николаевна** – к.э.н, доцент кафедры «Учет и аудит», Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова, г. Павлодар



## ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ

(“Вестник ПГУ”, “Наука и техника Казахстана”,  
“Өлкетану-Краеведение”)

1. В журналы принимаются рукописи статей по всем научным направлениям в 1 экземпляре, набранных на компьютере, напечатанных на одной стороне листа с полуторным межстрочным интервалом, с полями 3 см со всех сторон листа и дискета со всеми материалами в текстовом редакторе “Word 7,0 (’97, 2000) для Windows”.

2. Общий объем рукописи, включая аннотацию, литературу, таблицы и рисунки, не должен превышать **8-10 страниц**.

3. Статья должна сопровождаться рецензией доктора или кандидата наук для авторов, не имеющих ученой степени.

4. Статьи должны быть оформлены в строгом соответствии со следующими правилами: - УДК по таблицам универсальной десятичной классификации;

- название статьи: кегль -14 пунктов, гарнитура - **Times New Roman Cyr** (для русского, английского и немецкого языков), **KZ Times New Roman** (для казахского языка), заглавные, жирные, абзац центрованный;

- инициалы и фамилия(-и) автора(-ов), полное название учреждения: кегль - 12 пунктов, гарнитура - Arial (для русского, английского и немецкого языков), KZ Arial (для казахского языка), абзац центрованный;

- аннотация на казахском, русском и английском языках: кегль - 10 пунктов, гарнитура - Times New Roman (для русского, английского и немецкого языков), KZ Times New Roman (для казахского языка), курсив, отступ слева-справа - 1 см, одинарный межстрочный интервал;

- текст статьи: кегль - 12 пунктов, гарнитура - Times New Roman (для русского, английского и немецкого языков), KZ Times New Roman (для казахского языка), полуторный межстрочный интервал;

- список использованной литературы (ссылки и примечания в рукописи обозначаются сквозной нумерацией и заключаются в квадратные скобки). Список литературы должен быть оформлен в соответствии с ГОСТ 7.1-84.-  
**например:**

### ЛИТЕРАТУРА

1. Автор. Название статьи // Название журнала. Год издания. Том (например, Т.26.) номер (например, № 3.) страница (например С. 34. или С. 15-24.)

2. Андреева С.А. Название книги. Место издания (например, М.:) Издательство (например, Наука,) год издания. Общее число страниц в книге (например, 239 с.) или конкретная страница (например, С. 67.)

**На отдельной странице** (в бумажном и электронном варианте) приводятся сведения об авторе: - Ф.И.О. полностью, ученая степень и ученое звание, место работы (для публикации в разделе “Наши авторы”);

- полные почтовые адреса, номера служебного и домашнего телефонов, E-mail (для связи редакции с авторами, не публикуются);

- название статьи и фамилия (-и) автора(-ов) на казахском, русском и английском языках (для “Содержания”).

4. Иллюстрации. Перечень рисунков и подрисовочные надписи к ним представляют по тексту статьи. В электронной версии рисунки и иллюстрации представляются в формате TIF или JPG с разрешением не менее 300 dpi.

5. Математические формулы должны быть набраны как Microsoft Equation (каждая формула - один объект).

6. Автор просматривает и визирует гранки статьи и несет ответственность за содержание статьи.

7. Редакция не занимается литературной и стилистической обработкой статьи. Рукописи и дискеты не возвращаются. Статьи, оформленные с нарушением требований, к публикации не принимаются и возвращаются авторам.

8. Рукопись и дискету с материалами следует направлять по адресу:  
140008, Республика Казахстан, г. Павлодар, ул. Ломова, 64,

Павлодарский государственный университет  
им. С.Торайгырова,

Издательство «КЕРЕКУ»

Тел. (8 7182) 67-36-69

E-mail: [publish@psu.kz](mailto:publish@psu.kz)



Теруге 08.12.2010 ж. жіберілді. Басуға 25.12.2010 ж. қол қойылды.  
Форматы 70x100 1/16. Кітап-журнал қағазы.  
Көлемі шартты 6,70 б.т. Таралымы 300 дана. Бағасы келісім бойынша.  
Компьютерде беттеген Б.Б: Әубәкірова  
Корректорлар: Б.Б: Әубәкірова, Б.В. Нұрғожина  
Тапсырыс №1498

Сдано в набор 08.12.2010 г. Подписано в печать 25.12.2010 г.  
Формат 70x100 1/16. Бумага книжно-журнальная.  
Объем 6,89 ч.-изд. л. Тираж 300 экз. Цена договорная.  
Компьютерная верстка Б.Б. Аубакирова  
Корректоры: Б.Б. Аубакирова, Б.В. Нургожина  
Заказ №1498

«КЕРЕКУ» баспасы  
С. Торайғыров атындағы  
Павлодар мемлекеттік университеті  
140008, Павлодар қ., Ломов к., 64, 137 каб.  
67-36-69  
E-mail: [publish@psu.kz](mailto:publish@psu.kz)