

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

---

*1997 жылы құрылған  
Основан в 1997 г.*



İ Ì Ó  
ÕÀÄÀÐØ ÛÑÛ  
ÃÃÑÒÍ ÈÊ Ì ÃÓ  
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СЕРИЯ

**4 2014**

---

---

---

## СВИДЕТЕЛЬСТВО

о постановке на учет средства массовой информации  
№ 14211-Ж

выдано Министерством культуры, информации и общественного согласия  
Республики Казахстан  
04 марта 2014 года

**Омирбаев С. М.**, д.э.н., профессор (главный редактор);  
**Эрназаров Т. Я.**, к.т.н., доцент (зам. гл. редактора);  
**Титков А. А.** (отв. секретарь);

## Редакционная коллегия:

**Алпысбаева С. Н.**, д.э.н., профессор;  
**Апенько С. Н.**, д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Инновационное и проектное управление» ОмГУ имени Ф. Достоевского (г. Омск, Р.Ф.);  
**Асенова К.**, доктор PhD, ассоциированный профессор университета Национальной и мировой экономики (г. София, Болгария);  
**Браувайлер Ганс-Кристиан**, д.э.н., профессор, ректор Академии инновационных прикладных наук (г. Лейпциг, Германия);  
**Сальжанова З. А.**, д.э.н., профессор;  
**Сатова Р. К.**, д.э.н., профессор;  
**Нургожина Б. В.** (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>Амерханова А. Б.</b> Нарықтық экономикада экономикалық мүдделерді анықтауға заманауи теориялық бағыттар .....	6
<b>Донцов С. С., Шеримова Н. М., Боровских Д. Д., Лепихина В. С.</b> Аймақтың қаржы-құрылыстық топтары еліміздің инвестициялық құрылыс кешенінің негізгі құрастырушы жүйесі болуы керек .....	11
<b>Донцов С. С., Шеримова Н. М., Боровских Д. Д., Лепихина В. С.</b> Консорциум және холдингтер – корпоративтік бизнесті ұйымдастырудың перспективті формасы .....	17
<b>Жилибаев Ф. П.</b> Қазақстанда ауыл халқының тіршілік етуін басқаруды демократияландырудағы инновациялық әдістер .....	24
<b>Кривошекова Л. П., Жанат М.</b> Мемлекеттік және жеке сектор серіктестігінің концептуальдық негіздері ....	31
<b>Ксембаева А. Н., Салихова А. Р.</b> Инвестициялық үдерістің қаржы-банкілік реттеуіндегі мемлекеттің ролі .....	37
<b>Мукашева А. М., Салимжанова Б. Б.</b> Стратегиялық жоспарлау – аймақтық даму факторы ретінде .....	44
<b>Уақова Б., Уралова Г. К.</b> Қазіргі кезеңде аудиторлық компаниялардың рейтингісі .....	48
<b>Уралова Г. К.</b> Банк қызметін мемлекеттік реттеу .....	53
<b>Хасанова О. А., Мусина А. Ж.</b> Білім беру саласында маркетинг қызметінің шетел тәжірибиесін зерттеу .....	58
<b>Шеримова Н. М.</b> Импортты алмастыру экономиканың теңдестірілген құрылымына қол жеткізу факторы ретінде .....	66
<b>Эрназаров Т. Я., Мукантаева А. Ж.</b> Қазақстанның ұлттық инновациялық жүйесінің даму мәселелері келешегі .....	73
<b>Эрназаров Т. Я.</b> Аймақтың әлеумет-экология-экономикалық жүйесінің дамуының көкейкесті аспектітері .....	77
Авторлар үшін ережелер .....	84

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Амерханова А. Б.</b> Современные теоретические подходы к определению экономических интересов в рыночной экономике .....	6
<b>Донцов С. С., Шеримова Н. М., Боровских Д. Д., Лепихина В. С.</b> Региональные финансово-строительные группы должны стать системообразующим звеном инвестиционно-строительного комплекса страны .....	11
<b>Донцов С. С., Шеримова Н. М., Боровских Д. Д., Лепихина В. С.</b> Консорциумы и холдинги – перспективные формы организации отраслевого корпоративного бизнеса .....	17
<b>Жилибаев Ф. П.</b> Инновационные подходы к демократизации управления жизнедеятельностью населения сельского социума в Казахстане .....	24
<b>Кривошея Л. П., Жанат М.</b> Концептуальные основы партнерства государства и частного сектора .....	31
<b>Ксембаева А. Н., Салихова А. Р.</b> Роль государства в финансово-банковском регулировании инвестиционного процесса .....	37
<b>Мукашева А. М., Салимжанова Б. Б.</b> Стратегическое планирование как фактор регионального развития .....	44
<b>Увакова Б., Уралова Г. К.</b> Рейтинг аудиторских компаний на современном этапе .....	48
<b>Уралова Г. К.</b> Государственное регулирование банковской деятельности .....	53
<b>Хасанова О. А., Мусина А. Ж.</b> Исследование зарубежного опыта маркетинговой деятельности в сфере образования .....	58
<b>Шеримова Н. М.</b> Импортозамещение как фактор достижения сбалансированной структуры экономики .....	66
<b>Эрназаров Т. Я., Мукантаева А. Ж.</b> Проблемы и перспективы развития национальной инновационной системы Казахстана .....	73
<b>Эрназаров Т. Я.</b> Актуальные аспекты развития социо-эколого-экономической системы региона .....	77
Правила для авторов .....	84

## CONTENT

<b>Amerhanova A. B.</b> Modern theoretical approaches to the determination of economic interests in a market economy .....	6
<b>Dontsov S. S., Sherimova N. M., Borovskikh D. D., Lepikhina V. S.</b> Regional financial and construction groups as a core of the investment and construction sector of the country .....	11
<b>Dontsov S. S., Sherimova N. M., Borovskikh D. D., Lepikhina V. S.</b> Consortia and holdings as promising forms of sectoral corporate business organization .....	17
<b>Zhilibaev F. P.</b> Innovative approaches to democratization of rural social life management in Kazakhstan .....	24
<b>Krivoshchyokova L. P., Zhanat M.</b> Conceptual basis of the public-private partnership .....	31
<b>Ksembayeva A. N., Salikhova A. P.</b> Role of the state in the financial and banking regulations of the investment process .....	37
<b>Mukasheva A. M., Salimzhanova B. B.</b> Strategic design as a factor of the regional development .....	44
<b>Uvakova B., Uralova G. K.</b> Rating of public accountant companies on the modern stage .....	48
<b>Uralova G. K.</b> State regulation of bank activity .....	53
<b>Khassanova O., Mussina A.</b> The study of foreign experience of marketing activities in the field of education .....	58
<b>Sherimova N. M.</b> Import substitution as a factor in achieving balanced economic structure .....	66
<b>Ernazarov T. Ya., Mukantaeva A. Zh.</b> Problems and prospects of development of the national innovative system of Kazakhstan .....	73
<b>Ernazarov T. Ya.</b> Actual aspects of development of the social, ecological and economical system of the region .....	77
Rules for authors .....	84

УДК 338.242(043.5)

### **А. Б. Амерханова**

докторант кафедры экономики, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар

## **СОВРЕМЕННЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

*В статье рассмотрены современные концептуальные подходы к пониманию сущности экономических интересов в современной рыночной экономике, а также затронуты актуальные приоритеты их классификации.*

*Ключевые слова: экономика, экономический интерес, экономические потребности.*

В условиях современных тенденций развития экономики, с учетом факторов мировой глобализации, усиления конкуренции на всех видов отраслевых рынков и перехода к третьему этапу научно-технической революции должен осуществляться систематический поиск, направленный на построение оптимальных систем функционирования рыночной экономики Республики Казахстан.

На современном этапе все экономические системы в мировой практике функционируют с учетом ведущих ролей как частного, так и государственного секторов экономики. Эффективное государственное управление экономикой и эффективное развитие отраслей экономики с учетом достижения индикаторов индустриально-инновационных программ и социальной политики становится возможным только при соблюдении экономических интересов всех хозяйствующих субъектов.

Понимание сущности экономических интересов и их современной классификации может позволить в перспективе выявить приоритетные направления их согласования между вариативными участниками рыночных отношений.

Экономический интерес – термин (категория), который используется в экономике, для обозначения стимулов деятельности субъектов экономических отношений, определяя их существующее и вероятностно-возможное перспективное поведение. Стимулами деятельности экономических субъектов выступают рост стоимости или дохода в результате осуществления производственно-хозяйственных отношений, а также иного участия в хозяйственной деятельности. В процессе экономической деятельности

хозяйствующие субъекты взаимодействуют друг с другом, руководствуясь своими интересами. Данные интересы представляют сложную систему, затрагивающую все аспекты формирования отношений в обществе [1].

Первоначально интерес как коммерческий термин возник в средние века и означал возмещение ущерба. Также интерес рассматривался и обозначал выгоду или пользу отдельного лица или совокупности экономических субъектов, которая была противоположна выгоде для других субъектов. В конце 19 века под экономическим интересом понималась выгода для кредитора и стоимость пользования денежными средствами для заемщика [1].

Положение об определяющей роли экономических интересов среди мотивов человеческой деятельности было выдвинуто впервые французскими материалистами 18 века и представителями английской классической политической экономии [1].

По мнению Адама Смита людьми движут собственные личные интересы [1, 2].

Представители марксистской теории политической экономии также использовали категорию «экономический интерес» для объяснения мотивации людей при капитализме [1, 3].

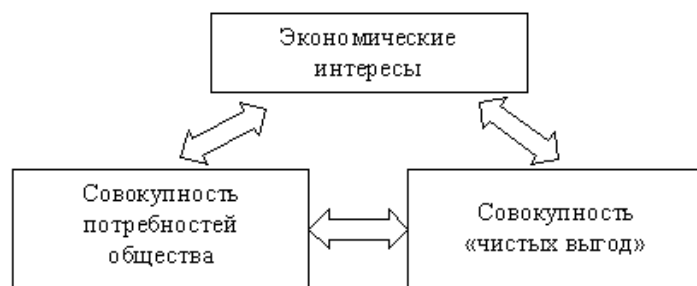
Фундаментальные основы экономических интересов затронуты в работах Макконелла К., Брю С., Самуальсона П. В данных работах экономические интересы сосредоточены на стремлении к экономическим выгодам, а также отмечено, что рыночную экономику можно определить как непрерывный процесс совместного достижения ее субъектами индивидуальной и общественно чистой выгоды [4, 5].

В современной экономической теории также широко применяется понятие экономического интереса, связывая интерес с понятиями «выгода», «выбор», «максимализм», «рациональность». Основные положения сводятся к следующим: люди, как правило, совершают те действия, которые, по их мнению, должны принести им наибольшую выгоду. Непосредственно участники рыночной экономики рассчитывают на «чистую» выгоду, то есть выгоду, превышающую затраты на ее достижение (прибыль, чистый доход, чистый дисконтированный доход, процентный доход) [1].

С точки зрения исследователей экономики и социологии труда экономический интерес представляет собой интерес к денежным и материально-вещественным средствам удовлетворения потребностей [6].

Таким образом, экономический интерес, в соответствии с рисунком 1, следует рассматривать с одной стороны как форму проявления потребности (осознанное стремление человека к ее удовлетворению), а с другой стороны как форму «чистых выгод». Как следствие экономические интересы являются сущностной характеристикой движущих сил формирования и развития экономических субъектов.

Экономические интересы – осознанное стремление хозяйствующих субъектов к удовлетворению экономических потребностей, являющееся объективным побудительным мотивом их хозяйственной деятельности.



Примечание – Составлено автором

Рисунок 1 – Концепция формирования экономических интересов

Экономический интерес всегда подразумевает наличие субъекта и объекта. Субъекты экономических интересов – отдельные индивиды, домохозяйства, коллективы (группы) людей, общество в целом.

Объекты экономических интересов – экономические блага (вещественные товары, услуги, информация).

Плюрализм экономических потребностей порождает разнообразие экономических интересов, образующих сложную и динамическую систему, многомерную в фазах воспроизводства, в пространстве и времени, в статике и динамике [7].

Экономические интересы общества могут быть классифицированы по следующим критериям:

- по субъектам (личные; коллективные; групповые; общественные);
- по насущности и важности (главные; первоочередные; второстепенные);
- по временным признакам (текущие; перспективные);
- по объектам (имущественные; финансовые; интеллектуальные);
- по степени осознания (действительные; кажущиеся; мнимые);
- в зависимости от возможностей реализации (реальные; «утопические»);
- по территориальному признаку (муниципальные; региональные; национальные; глобальные) [7].

При рассмотрении классификации по субъектам следует отметить, что:

- экономические интересы домашних хозяйств направлены на максимизацию общей полезности с учетом существующих цен и доходов;
- экономические интересы предпринимателей направлены на максимизацию прибыли, снижение затрат и повышение конкурентоспособности продукции;

– экономические интересы государства направлены на реализацию нужд общества в целом.

Система взаимосвязанных и взаимодействующих интересов общества всегда противоречива. Поэтому перед каждым обществом возникает проблема поиска эффективного механизма их согласования. Единство интересов достигается в процессе их взаимодействия и взаимореализации.

Существуют следующие пути объединения экономических интересов:

- субординированное подчинение одних экономических интересов другим;
- координированное согласование разносторонних интересов всех экономических субъектов.

Механизм согласования экономических интересов определяется сущностью экономической системы. Так, например, в командно-административной экономике имеет место фиксированная субординация экономических интересов на основе приоритетности и абсолютизации государственного интереса, который отождествляется с общественным и противопоставляется коллективным и личным интересам. При этом субординация и подчинение интересов обеспечивается централизованным директивным планированием и идеологической пропагандой [7].

По мере развития общества и усложнения экономических интересов жесткое администрирование, отсутствие обратной связи начинают противоречить принципам функционирования сложных самоорганизующихся систем. Игнорирование роли и значения личного интереса как мощного фактора социально-экономического прогресса, подчинение его государственному в условиях командно-административной экономики приводит к рассогласованности системы экономических интересов, в том числе:

- искажению мотивационного поведения экономических субъектов;
- «угнетению» стимулирующей роли потребностей;
- снижению ответственности и стимулов к высокоэффективному труду;
- потере трудовых ценностей и социальных установок населения;
- развитию психологии «иждивенчества» и экономической зависимости от государства.

В отличие от командно-административной системы в рыночной экономике доминирует личный интерес потребителя. Практика успешного развития передовых западных стран подтверждает, что не субординация, а координация интересов является самым эффективным средством их согласования и реализации [7].

В условиях экономической свободы и конкуренции хозяйствующих субъектов создаются предпосылки для формирования целостной, органической системы взаимосвязанных и взаимообусловленных



экономических интересов. Их противоречивое взаимодействие основано на принципах обратной связи и самоорганизации, носит творческий характер и оказывает содействие прогрессивному развитию общества.

Процесс эволюции современных развитых стран на основе социально ориентированной и регулируемой рыночной экономики создает предпосылки для координации и гармонического развития системы экономических интересов гражданского общества. Вместе с тем корпоратизация экономической жизни порождает проблему согласования экономических интересов владельцев, менеджеров и наемных работников с целью недопущения их оппортунистического поведения. Важную роль в согласовании индивидуальных и корпоративных интересов в современных смешанных экономиках играет государство [7].

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1 Экономический интерес. Википедия. Интернет ресурс: <https://ru.wikipedia.org/>;

2 Смит, А. Исследования о природе и причинах богатства народов. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. – М. : ОГИЗ, 1935. – Т. 1. – С. 17.

3 Маркс, К., Энгельс, Ф. Сочинения. - 2 издание. – М. – Т. 18. – С. 271.

4 Макконнелл, К., Брю, С. Экономикс. – М. : Республика, 1992. – Т. 1. – С. 40.

5 Самуэльсон, П. Экономика. – М. : Алгон, 1998. – Т. 1. – С. 30.

6 Адамчук, В. В., Ромашов, О. В., Сорокина, М. Е. Потребности и интересы как детерминанты трудового поведения // Экономика и социология труда: Учебник для вузов. – М. : ЮНИТИ, 1999. – 407 с.

7 Экономические интересы и их классификация. Интернет источник: <http://pidruchniki.com/15941024/politekonomiya/>.

Материал поступил в редакцию 24.09.14.

А. Б. Амерханова

**Нарықтық экономикада экономикалық мүдделерді анықтауға заманауи теориялық бағыттар**

С. Торайғыров атындағы  
Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ.

Материал 24.09.14 баспаға түсті.

A. B. Amerhanova

**Modern theoretical approaches to the determination of economic interests in a market economy**

S. Toraighyrov Pavlodar State University, Pavlodar.

Material received on 24.09.14.

*Мақалада заманауи нарықтық экономикада экономикалық мүдделердің мәнін анықтауға қазіргі тұжырымдамалық бағыттар қарастырылған, сонымен қатар оларды жіктеудің өзекті басымдықтары көтерілген.*

*The article deals with modern conceptual approaches to understanding the essence of economic interests in the modern market economy, as well as affects the current priorities of their classification.*

УДК 330.322.214:332.1

**С. С. Донцов<sup>1</sup>, Н. М. Шеримова<sup>2</sup>, Д. Д. Боровских<sup>3</sup>,  
В. С. Лепихина<sup>3</sup>**

<sup>1</sup>к.т.н., доцент экономики, профессор кафедры экономики, <sup>2</sup>старший преподаватель, магистр экономики, <sup>3</sup>студенты 4 курса специальности 5В050600 «Экономика», Павлодарский государственный университет имени С. Торайғырова, г. Павлодар

## **РЕГИОНАЛЬНЫЕ ФИНАНСОВО-СТРОИТЕЛЬНЫЕ ГРУППЫ ДОЛЖНЫ СТАТЬ СИСТЕМООБРАЗУЮЩИМ ЗВЕНОМ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА СТРАНЫ**

*В статье даны обоснованные рекомендации по совершенствованию и развитию отечественного инвестиционно-строительного комплекса. При этом в качестве его системообразующего звена предлагается рассматривать региональные финансово-строительные группы.*

*Ключевые слова: Региональные ФСГ, аккумуляция инвестиций, инвестиционные проекты, системы жизнеобеспечения, социальные программы, региональные ресурсы.*

Региональные ФСГ следует рассматривать как разновидность ФПГ применительно к строительной отрасли. Это экономически и организационно самостоятельные структуры, создаваемые с целью аккумуляции финансовых ресурсов для осуществления крупных инвестиционно-

строительных проектов и их реализации на территории конкретных регионов страны.

Формирование региональных ФСГ в ближайшей перспективе позволит наиболее эффективно решить фундаментальную проблему развития региональной экономики – аккумуляцию инвестиций для осуществления крупномасштабных инвестиционных проектов в производственной и социальной сферах.

Очевидно, что современные региональные инвестиционно-строительные комплексы не могут состоять только из ФСГ, так как сектор малого предпринимательства уже прочно занял свою нишу в экономике страны, в том числе и в строительстве. Однако совокупность достаточно крупных ФСГ, специализирующихся на различных видах промышленного и гражданского строительства, может и должна стать структурообразующей основой региональных инвестиционно-строительных комплексов, в своей совокупности образующих единый национальный инвестиционно-строительный комплекс.

Для реализации на территории регионов крупных производственных и инфраструктурных проектов, требующих больших объемов финансирования (таких как создание или расширение крупных транспортных узлов, освоение залежей полезных ископаемых и т.п.), необходимо создание региональных ФСГ, ориентированных преимущественно на промышленное строительство. Активная роль при этом должна принадлежать экономическим агентам, заинтересованным в извлечении прибыли из эксплуатации будущих производственных мощностей. Региональные администрации могут выступать в качестве инициаторов разработки проектов и создания, необходимых для их реализации региональных ФСГ, а также в качестве их соучредителей, вкладывая в уставный капитал ресурсы региональной собственности. Целесообразность образования таких групп может быть выявлена на стадии стратегических разработок долгосрочного экономического развития регионов. Тем более, что здесь решается и важнейшая социальная задача – создание дополнительных рабочих мест для трудоспособного населения.

Целесообразность создания региональных ФСГ, нацеленных на решение задач, связанных с развитием соответствующих систем жизнеобеспечения населения, и требования к их организационным формам могут быть выявлены в процессе разработки среднесрочной политики социального и экономического развития регионов или муниципальных образований. Здесь инициатива должна практически полностью принадлежать региональным властям, концентрирующим в своих руках финансовые ресурсы доходной части местных бюджетов, расходование которых и предназначено для решения социальных задач. Кроме того, они являются распорядителями

региональных ресурсов, которые можно вносить в качестве уставного капитала в создаваемые ФСГ, обеспечивая себе как извлечение прибыли, так и контроль за их деятельностью.

Связи между участниками регионального инвестиционно-строительного комплекса должны базироваться на производственных отношениях в рамках создания конечной строительной продукции, а регулирующее воздействие органов местного управления может осуществляться через:

- совокупность общегосударственных и региональных правовых актов, регламентирующих хозяйственное поведение субъектов рынка;
- систему мероприятий в рамках принятой региональной производственно-социальной политики по отношению как к инвестиционно-строительному комплексу в целом, так и каждой конкретной ФСГ;
- инициативную разработку на конкурсной основе крупных проектов в области развития регионального производственного, транспортного, туристического и других комплексов, а также в области развития региональных систем жизнеобеспечения и социальных программ;
- участие в создании региональных ФСГ, нацеленных на решение проблем промышленного и социального развития региона в качестве соучредителей путем внесения в уставный капитал таких групп не столько денежных средств, сколько региональных ресурсов, право на распоряжение которыми органам местного управления предоставлено действующим законодательством;
- финансирование строительных проектов регионального производственно-социального развития за счет регионального (муниципального) бюджета;
- предоставление гарантий по целевым кредитам региональным ФСГ, реализующим инвестиционно-строительные проекты, ориентированные на решение приоритетных задач развития данного региона;
- поддержку в области аккумуляции финансовых ресурсов ФСГ путем выпуска региональных целевых займов, ценных бумаг и т.д.

Здесь следует особо подчеркнуть, что все перечисленные меры должны носить сугубо экономический, но ни в коей мере не административный характер.

Региональные ФСГ способны выступить надежной опорой местных администраций в развитии соответствующих элементов инвестиционно-строительного комплекса страны, его прогрессивной структурной перестройке и повышении конкурентоспособности отечественного строительного производства в целом.

Известны различные варианты создания ФСГ [1], однако в качестве основных могут быть выделены следующие:

- инициатором создания ФСГ выступает строительная фирма частной (акционерной) формы собственности, занимающаяся строительным

предпринимательством, создавая собственные финансовые структуры для аккумулирования финансовых ресурсов и привлекая других необходимых участников производственной деятельности. Модификацией этого варианта может быть привлечение банка или группы банков в качестве финансовой составляющей группы;

– региональная ФСГ создается банком путем консолидации подрядных строительных фирм и предприятий промышленности строительных материалов, находящихся у него на финансовом или кредитном обслуживании. Возможна также скупка весомых или даже контрольных пакетов акций фирм, связанных с предпринимательством в сфере строительства и являющихся потенциальными участниками группы;

– региональная ФСГ создается по инициативе местной администрации для решения конкретных социальных или хозяйственных задач.

Конечно, помимо вышеназванных основных вариантов создания ФСГ возможны модификации схем с более развернутым составом участников (особенно в области финансовой инфраструктуры), но в любом случае следует предусматривать обеспечение участниками группы полного цикла создания и реализации конечной строительной продукции. При различных подходах к решению вопросов формирования ФСГ неизбежным должен оставаться принцип соблюдения баланса интересов всех участников группы вне зависимости от их категории или уровня в иерархии создаваемой корпоративной структуры.

Особенности формирования региональных инвестиционно-строительных комплексов в значительной мере зависят от степени концентрации капитала в регионах, природных и экономико-географических факторов (наличия запасов полезных ископаемых, геополитического положения, уровня экономической развитости региона и т.п.), уровня развития инженерной и социально-бытовой инфраструктур и многих других факторов. В связи с этим, региональные администрации должны быть заинтересованы в создании благоприятных условий для льготного налогообложения ФСГ, зарегистрированных в регионе, в целях привлечения новых капиталов.

Региональные ФСГ, работающие в тесном контакте с муниципальными властями и при активной поддержке последних, могут взять на себя решение всего комплекса задач, связанных с организацией строительства и последующим сервисным обслуживанием жилья и других объектов социального назначения. В этом случае региональные ФСГ должны будут выступить в роли застройщика, выполняя следующие функции:

- выбор экономически эффективного проекта;
- создание или преобразование объектов недвижимости (застройка неосвоенного участка, реконструкция существующих зданий и др.);

– получение всей необходимой предусмотренной законодательством документации и разрешений на реализацию проекта;

– поиск инвесторов и определение условий привлечения инвестиций и заемных средств;

– разработка механизмов оборота средств и форм их возврата;

– отбор и привлечение подрядчиков;

– контроль за осуществлением работ;

– продажа и последующее сервисное обслуживание созданных объектов.

Региональная ФСГ должна отвечать перед инвесторами за эффективное управление их средствами, перед кредитными учреждениями – за своевременный возврат кредитов, перед уполномоченными государственными и региональными органами – за соблюдение условий проекта, перед подрядчиками – за своевременное финансирование работ, перед потребителями – за качество продукции и, в конечном счете, должна быть координатором всего инвестиционно-строительного цикла в границах реализуемого проекта.

Более того, структура региональных ФСГ, включающая, как правило, мощные финансовые учреждения, в частности банки, позволяет не ограничиваться функциями простого аккумулирования финансовых ресурсов, а наращивать первоначально привлеченные средства за счет деятельности на финансовых рынках, что подразумевает осуществление функций трастового управления средствами. Это открывает перед региональными ФСГ широкие возможности по финансированию проектов, особенно крупных, требующих длительного срока осуществления (например, массовое строительство жилья в городах).

Таким образом, очевидно, что региональные ФСГ могут стать центральной и системообразующей фигурой в процессе адаптации региональных инвестиционно-строительных комплексов к условиям социально-ориентированной рыночной экономики.

Можно утверждать, что в современных условиях феномен инвестиционно-строительного комплекса обретает конкретное содержание и полновесное экономическое наполнение только на региональном уровне. Таким образом, сегодня понятие общегосударственного инвестиционно-строительного комплекса целесообразно было бы определить как совокупность локальных, региональных комплексов. При этом каждый региональный инвестиционно-строительный комплекс должен характеризоваться определенной уникальностью процессов своего формирования, функционирования и развития.



## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1 Горбунов, А. А., Иванов, С. Н., Асаул, А. Н. Формирование региональных строительных комплексов в транзитной экономике / Под ред. Горбунова А. А. СПб. : Наука, 1999. – 156 с.

Материал поступил в редакцию 13.11.14.

*С. С. Донцов, Н. М. Шеримова, Д. Д. Боровских, В. С. Лепихина*

**Аймақтың қаржы-құрылыстық топтары еліміздің инвестициялық құрылыс кешенінің негізгі құрастырушы жүйесі болуы керек**

С. Торайғыров атындағы  
Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ.  
Материал 13.11.14 баспаға түсті.

*S. S. Dontsov, N. M. Sherimova, D. D. Borovskikh, V. S. Lepikhina*

**Regional financial and construction groups as a core of the investment and construction sector of the country**

S. Toraighyrov Pavlodar State University, Pavlodar.  
Material received on 13.11.14.

*Бұл мақалада отандық инвестициялық – құрылыс кешенінің даму бойынша және жетілдіру бойынша дәлелденген ұсынымдар берілген. Бұл ретте оның жүйе жасаушы буыны ретінде аймақтық қаржы – құрылыс топтарын қарастыруға ұсынады.*

*The paper provides sound recommendations for the improvement and development of the domestic investment and construction complex. Regional financial and construction groups are considered as a core of the complex.*

## УДК 658.114.5

**С. С. Донцов<sup>1</sup>, Н. М. Шеримова<sup>2</sup>, Д. Д. Боровских<sup>3</sup>,  
В. С. Лепихина<sup>3</sup>**

<sup>1</sup>к.т.н., доцент экономики, профессор кафедры экономики, <sup>2</sup>старший преподаватель, магистр экономики, <sup>3</sup>студенты 4 курса специальности 5В050600 «Экономика», Павлодарский государственный университет имени С. Торайғырова, г. Павлодар

### **КОНСОРЦИУМЫ И ХОЛДИНГИ – ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ОТРАСЛЕВОГО КОРПОРАТИВНОГО БИЗНЕСА**

*В статье дано обоснование эффективности объединения предприятий строительного комплекса в «ассоциативные» негосударственные коммерческие организации по принципу хозяйственной ассоциации или консорциума. При этом оптимальной формой интеграции в строительной отрасли признаны холдинги.*

*Ключевые слова: строительная индустрия, технологические цепочки, корпоративное слияние, консорциум предприятий, холдинговые структуры, конкурентные преимущества.*

Наша современная строительная индустрия нуждается в восстановлении и реструктуризации в соответствии с изменившимися экономическими условиями. В условиях отсутствия единой концепции развития строительного комплекса имеет место разобщение интересов различных производственных структур строительной индустрии, резкое удорожание и увеличение сроков строительства при весьма посредственном качестве [1].

Выходом из создавшегося положения может стать объединение предприятий строительного комплекса в «ассоциативные» негосударственные коммерческие организации по принципу хозяйственной ассоциации или консорциума [2]. Такая форма координации хозяйственной деятельности вполне удобна для выработки единой экономической политики развития предприятий, специализирующихся на производстве схожей продукции (например, «Ассоциация производителей железобетонных строительных конструкций» и т.д.).

Консорциум предприятий строительной индустрии можно рассматривать как объединение предприятий и организаций отрасли для решения конкретных задач и проблем, осуществления крупных инвестиционных, научно-технических, социальных и экономических проектов. В консорциум

могут входить и крупные и мелкие предприятия, желающие принять участие в осуществлении какого-либо проекта или иного предпринимательского замысла, но не обладающие достаточными собственными возможностями для того, чтобы реализовать его самостоятельно.

Консорциум представляет собой потенциально эффективный организационно-структурный способ временной интеграции кадров, мощностей, материальных и финансовых ресурсов. Создание консорциума, объединяющего различных субъектов строительной отрасли, дает возможность организовать полный производственный цикл – от добычи и переработки сырья для производства строительных материалов и изделий до реализации готовых объектов «под ключ». При этом можно выделить три основные группы участников такого расширенного консорциума:

- промышленные предприятия и организации, занимающиеся добычей и переработкой нерудных строительных материалов, а также производящих неорганические вяжущие материалы и продукцию на их основе (т.е. предприятия, обеспечивающие промышленность строительных материалов сырьем и полуфабрикатами для производства готовой строительной продукции);

- промышленные предприятия, фирмы и организации, занимающиеся производством и реализацией готовых строительных материалов, а также строительных изделий и конструкций полной или частичной заводской готовности;

- проектные, строительные, проектно-строительные и инвестиционно-строительные компании, фирмы и прочие организации, непосредственно занимающиеся проектированием и строительством зданий и сооружений.

Не распространенная пока в отечественном строительстве, подобная форма объединений используется уже достаточно длительное время в финансово-экономических структурах.

Создание и развитие корпоративного сектора инвестиционно-строительного комплекса чаще всего происходит путем соответствующих корпоративных слияний и поглощений. Слиянием считается объединение двух или более компаний в одну, при котором отдельные участвующие в этом компании прекращают свое существование. Необходимо различать и рационально использовать следующие основные типы слияний:

- горизонтальные – между корпорациями, работающими в одном сегменте рынка (в одной отрасли). Целью при этом может быть расширение доли рынка компании-покупателя, устранение конкурентов, укрупнение бизнеса, направленное на повышение его эффективности;

- вертикальные – слияния компаний в рамках единой технологической цепочки. Здесь возможны два варианта: первый – компания-покупатель расширяет свой бизнес на стадию вверх (слияние с поставщиком сырья);

- второй – бизнес расширяется на стадию вниз (слияние с конечным потребителем). В первом случае возможно получение доступа к относительно дешевым источникам сырья, во втором – обеспечение рынка сбыта своей продукции;

- конгломератные (объединение компаний из практически не связанных отраслей). При этом целью компании-покупателя может быть диверсификация своей деятельности, стабилизация прибыли, снижение риска зависимости от изменений деловой конъюнктуры, развитие новых, привлекательных для компании видов бизнеса [3].

Одним из основных мотивов корпоративных слияний принято считать стремление к достижению синергетического эффекта [4].

В качестве наиболее важных целей реализации синергетического эффекта, возникающего при корпоративном слиянии можно назвать следующие:

- операционная экономия – повышение эффективности за счет устранения дублирующих функций в каждой из объединяющихся компаний, централизации маркетинга, снабжения, управления финансовыми потоками;

- экономия за счет масштаба – снижение средней величины издержек на единицу продукции по мере увеличения объема выпуска благодаря распределению постоянных издержек на больший объем продукции. Экономия за счет эффекта масштаба – основная цель горизонтальных слияний: крупные компании могут производить продукцию с меньшими издержками, чем мелкие;

- снижение издержек за счет вертикальной интеграции посредством обеспечения выполнения обязательств, улучшения управления и координации вдоль всей технологической цепочки, ухода от рыночной стоимости ресурсов в интегрируемых производствах, улучшения контроля качества и т.д.;

- комбинирование взаимодополняющих ресурсов;

- оптимизация налогообложения (налоговые щиты) путем использования трансфертного ценообразования, «переноса на будущие периоды» убытков одной компании для уменьшения налогооблагаемой прибыли другой (т.е. снижение будущих налоговых платежей);

- повышение эффективности управления через перераспределение собственности от неэффективного менеджмента в пользу более эффективного;

- диверсификация бизнеса, позволяющая стабилизировать доходы компании за счет деятельности в различных сегментах рынка с различной конъюнктурой.

Наиболее распространенными сегодня формами слияния предприятий являются следующие: «дружественное» поглощение, «недружественное»

поглощение, покупка всех или основных активов компании – цели (без объединения), банкротство компании - цели.

Существуют страновые особенности слияний и поглощений. В 80–90-е годы прошедшего столетия наблюдался особенно резкий рост операций по слияниям и поглощениям хозяйствующих субъектов. Так, только в период с 1995 по 2000 год в США произошло слияние 26 тысяч компаний на сумму около 5 триллионов долларов.

Для экономик большинства стран СНГ слияния и поглощения приобретают особую актуальность. Здесь появились рентабельные нефинансовые предприятия, с достаточно большими потоками свободных денежных средств. В то же время они сталкиваются с объективными ограничениями для дальнейшего роста из-за вынужденного взаимодействия с неплатежеспособными потребителями продукции; поставщиками, завышающими стоимость сырья, конкурентами из той же отрасли. Формируются межотраслевые технологические цепочки, предназначенные для более эффективного управления активами. Целями слияния в данном случае являются получение синергетического эффекта за счет экономии «на масштабе», снижения издержек на управление, финансирование, маркетинг; совершенствования технологических цепочек; увеличения доли рынка и т.д.

Выбор рациональных механизмов слияний и поглощений, формирование эффективных холдинговых структур позволяют компаниям-покупателям использовать дополнительные резервы для своего развития.

В отличие от традиционных форм слияний и поглощений в странах с развитой рыночной экономикой, характеризующихся достаточно высокой долей добровольных, «дружественных» слияний, у нас они практически всегда носят жесткий, вынужденный характер. Для отечественного собственника, зачастую одновременно являющегося и менеджером, слияние с более крупным конкурентом нередко воспринимается как личное поражение.

Одна из наиболее распространенных форм поглощения – скупка акций у миноритарных акционеров. Причем, это делается тем проще, чем менее ликвидны акции компании (акционеры не знают их реальную стоимость и готовы продать по достаточно низкой цене). В условиях недостаточной развитости казахстанского вторичного рынка корпоративных ценных бумаг данная форма поглощения может быть достаточно привлекательной для компании-покупателя.

В последнее время на постсоветском пространстве появились принципиально новые виды инвестиционно-строительных компаний и предприятий, которые в состоянии обеспечить удовлетворение потребностей рынка в строительной продукции. Они успешно осуществляют свою

деятельность и развиваются. Одним из видов таких формирований являются холдинги.

В целом, происходящий в современной строительной отрасли процесс слияний и поглощений, является, на наш взгляд, позитивным для повышения эффективности и конкурентоспособности предприятий стройиндустрии. Формирование крупных холдингов, управляемых платежеспособным собственником, предоставляет «безнадежным» сегодня предприятиям уникальную возможность привлечения инвестиций для развития и модернизации своего производства.

Реорганизация в виде объединения компаний должна быть нацелена на увеличение стоимости их акционерного капитала, улучшение структуры управления и условий по поставкам оборудования, приобретение новых конкурентных преимуществ. Благодаря повышению ликвидности и курсовой стоимости акций, объединенной компании будет значительно облегчен доступ на рынки капиталов [5].

Холдинги в жилищном строительстве находятся еще в стадии становления и развития, но их структура и экономическая направленность уже наиболее полно характеризуются понятием «интегрированный застройщик». Организационно-экономическая сущность данного понятия заключается в стремлении соответствующих инвестиционно-строительных структур охватить в полном объеме весь цикл создания и ввода в эксплуатацию готовых строительных объектов: инвестиции – отвод (покупка) земельных участков – проектирование – изготовление строительных материалов, деталей и конструкций – строительство – ввод в эксплуатацию – реализация (продажа) готовых объектов с последующим их сервисным обслуживанием.

С системотехнических позиций холдинг в строительстве можно представить как систему взаимосвязанных структурных образований, имеющих направленность к основной цели – созданию готового строительного объекта, обладающего потребительской стоимостью [6].

Опыт инвестиционно-строительной деятельности холдингов, действующих в России (НПП «ТЕМА», корпорация «КОНТИ», «СУИхолдинг», концерн «РОССТОЙ» и др.), убедительно доказывает их эффективность и жизнеспособность в условиях развивающихся рыночных отношений.

Исследования показывают, что российские строительные холдинги состоят как бы из двух частей. Первая часть – это головное предприятие и входящие в состав холдинга дочерние и иные структуры, в которых головному предприятию принадлежит контрольный пакет акций. Вторая часть состоит из организаций и предприятий, действующих на договорных началах с головным предприятием холдинга. К ним относятся, как правило, коммерческие банки, проектные институты, предприятия материально-

технической базы стройиндустрии, а также специализированные подрядные организации. По мере укрепления финансового состояния холдинга указанные предприятия и организации могут пополнять свой уставный капитал за счет финансовых средств головного предприятия и, тем самым, будут связаны с ним и экономически. Именно так и происходит на практике при развитии строительных холдингов в странах СНГ и дальнем зарубежье.

Однако экономический эффект, полученный от принятия эффективных организационно-управленческих решений, может заметно снижаться из-за существенного повышения цен на различные виды ресурсов потребляемых в период реализации инвестиционного проекта. Не в последнюю очередь именно по этой причине цены 1 кв.м площади построенных квартир не только не снижаются, но даже значительно возрастают. Для изучения, прогнозирования и стабилизации ситуации на отраслевом рынке в строительных холдингах целесообразно введение новых организационных образований – служб (управлений) маркетинга. Эти важнейшие структуры рыночной экономики призваны способствовать повышению привлекательности и надежности деятельности инвестиционно-строительных структур с точки зрения потенциальных инвесторов.

Следует отметить необходимость для современных строительных холдингов еще одной новой службы – управления компьютеризации, призванного систематизировать внутренние и внешние потоки информации. В рыночных условиях в технологии управления строительным процессом важное место должно отводиться решению аналитических задач, связанных с выбором оптимальной стратегии и тактики функционирования строительных компаний, обоснованием и принятием рациональных управленческих решений. Для успешного решения таких задач с учетом системного характера современного строительства и множества значимых факторов (финансовых, временных, организационных, технических и др.), влияющих на результаты реализации проекта необходимо применение компьютеризации [7].

В условиях активизации интеграционных процессов главные усилия по созданию благоприятных условий для предпринимательства в строительстве должны быть сосредоточены на взаимоувязке финансово-экономических интересов участников строительства при сохранении их юридической самостоятельности. Поэтому преимущественное развитие должны получить именно холдинги как организационно-правовая форма, предполагающая совместную финансовую деятельность при раздельной хозяйственной.

Холдинги являются оптимальной формой интеграции в строительной отрасли. Их конструкция позволяет оптимизировать управление участниками строительства, обеспечить концентрацию их совместных усилий на вводе объектов в эксплуатацию, объединить финансовые, инвестиционные и

иные общественные интересы всех имеющих отношение к строительству субъектов.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 **Симагин, В. А., Платонов, И. Н.** Консорциум – решение проблемы архитектурной реконструкции предприятий строительной индустрии // Известия высших учебных заведений. Строительство, 2003. – №4 (532). – С. 96-101.
- 2 **Грузинов, В. П., Грибов, В. Д.** Экономика предприятий: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 208 с.
- 3 **Беленькая, О.** Анализ корпоративных слияний и поглощений // Рынок ценных бумаг, 2001. – №2 (03). – С. 49-54.
- 4 **Рудык, Н. Б., Семенкова, Е. В.** Рынок корпоративного контроля: слияния, поглощения и выкупы долговым финансированием. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 213 с.
- 5 **Полужтков, А.** Объединенной компании будет значительно облегчен доступ на рынки капиталов // Рынок ценных бумаг, 2001. – №21 (204). – С. 38-39.
- 6 **Рахман, И. А., Терентьев, А. Р.** Интегрированный застройщик. – М.: «Год планет», 2002. – 194 с.
- 7 **Паночкин, Д. В.** Формирование холдингов в строительстве на системотехнической основе // Экономика строительства, 2003. №2 (529). – С. 30-36.

Материал поступил в редакцию 13.11.14.

*С. С. Донцов, Н. М. Шеримова, Д. Д. Боровских, В. С. Лепихина*  
**Консорциум және холдингтер – корпоративтік бизнесті ұйымдастырудың перспективті формасы**

С. Торайғыров атындағы  
 Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ.  
 Материал 13.11.14 баспаға түсті.

*S. S. Dontsov, N. M. Sherimova, D. D. Borovskikh, V. S. Lepikhina*  
**Consortia and holdings as promising forms of sectoral corporate business organization**

S. Toraighyrov Pavlodar State University, Pavlodar.  
 Material received on 13.11.14.

*Бұл мақалада шаруашылық ассоциация немесе консорциум қалғандығына сәйкес «ассоциативтік» мемлекеттік емес коммерциялық*



ұйымдарға кәсіпорындарын біріктірудің тиімділігіне негіздеме берілген. Бұл ретте құрылыс саласында ықпалдасудың оңтайлы холдингтер нысаны танылған.

*This paper provides a rationale for the effectiveness of combining construction companies into “associative” non-state commercial organizations on the basis of economic association or consortium. Holdings are considered as an optimal form of integration in the construction industry.*

УДК 364.4-056.3

**Ф. П. Жилибаев**

докторант, Академия государственного управления при Президенте Республики Казахстан, г. Астана

## **ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ДЕМОКРАТИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НАСЕЛЕНИЯ СЕЛЬСКОГО СОЦИУМА В КАЗАХСТАНЕ**

*Проблема инновационных теоретико-методологических подходов к управлению жизнедеятельностью сельского населения в Казахстане, изложенная в статье, весьма актуальна и ориентирует ученых-социологов на экспериментальную деятельность в целях повышения эффективности и качества управления в сельских регионах, основываясь на требованиях, декларируемых нормативно-законодательными документами о поддержке населения в РК и связанных с необходимостью развития новых форм управления, в условиях реформы общества и государства, посредством его интеграции с самоуправлением.*

*Ключевые слова: инновационные теоретико-методологические подходы, государственно-общественное управление, интеграция в мировое социально-экономическое пространство, национальная модель развития Казахстана, качество жизни, социальный интеллект, менталитет управленческих структур.*

Глобализация и демократизация современного социума и высокоэффективная система государственно-общественного управления в социально-экономической сфере жизнедеятельности граждан, вследствие

её оптимального реформирования и модернизации, является одним из основных гарантов устойчивого развития экономики государства и совершенствования инфраструктуры общества любой страны, в том числе, Республики Казахстан. Генерализирующая интеграция Казахстана в мировое социально-экономическое пространство, смена ее парадигмы на основе цивилизационного подхода, становление современной национальной модели развития и, в этой связи, установка на формирование граждан новой формации с инновационным менталитетом не оставляют без внимания вопросы качества жизни и обеспечения актуальной трансформации и модернизации жизнедеятельности населения, в том числе, и сельского.

В целях трансформации жизнедеятельности населения в Казахстане, и прежде всего, сельского, сегодня требуются оптимальное и продуктивное государственно-общественное управление, способное реализовать эффективно инновационные процессы в социально-экономической сфере жизнедеятельности государства и общества, а также конкурентоспособный, в условиях рыночных отношений, сельский специалист-гражданин, которые дефинируются в современной науке как субъекты социально-экономического прогресса в обществе, чьё развитие всегда актуально: меняются социально-экономические задачи общества (социальный заказ), государственная политика в социально-экономической сфере жизнедеятельности населения, возникают новые требования к социальной политике, к трансформации жизнедеятельности нового поколения, и это, естественным образом, отражается на актуализации адекватных теоретико-методологических подходов как к исследованию, так и к реализации основополагающих направлений развития Казахстана, каковыми сегодня, мы полагаем, прежде всего, являются социально ориентированный и личностно-функциональный теоретико-методологические подходы.

Актуальные вопросы трансформации жизнедеятельности городского и, в особенности, сельского социума, находят своё отражение в государственных нормативных документах и, прежде всего в Конституции Республики Казахстан.

В этой связи, в современных условиях, сельскому социуму, существенно отстающему по уровню и качеству жизни от городского, особо необходим высокоэффективный опыт оперативного профессионального реагирования на запросы динамично изменяющейся действительности и производственной сферы, т.к. основная задача государства, в настоящее время, заключается не только в том, чтобы обеспечить качество жизни граждан, но и развивать в них готовность и способность определять, в условиях рыночных отношений, новую стратегию жизни в разных видах жизнедеятельности, проявлять компетентность при решении возникающих проблем, используя имеющийся объем информации посредством местных органов управления



и профессиональной деятельности «института» социальных работников как государственной социальной службы защиты и поддержки населения, развивая востребованную сельскую инфраструктуру с учетом нужд сельского населения и на основе осуществляемой социальной политики в Казахстане.

Однако, несмотря на переход Казахстана к информационному обществу (в ближайшей перспективе), информированность сельских жителей об инновациях и основных путях модернизации жизнедеятельности сельского социума в условиях рыночных отношений, как установлено, существенно отстает по сравнению с городским.

Так, общеизвестно, что села характеризуются, на сегодняшний день, слабо развитой социально-экономической структурой, «город» фактически эксплуатирует их ресурсы, не изжиты пережитки прежнего социального сознания и социальных отношений, население сельских территорий представлено, преимущественно, лицами пожилого возраста, городской финансовый и интеллектуальный потенциал отстранен от жизненных проблем села с точки зрения технолого-конструкторской, интеллектуально-коммуникационной, культурно-просветительской, торгово-обслуживающей, научно-исследовательской, социально-правовой и информационной поддержки его развития. Село не расценивается в качестве партнера городу, в этой связи, нет тесного взаимодействия предпринимателей города и села. Вместе с тем, исследование выявило проблематичность установления «механизмов» взаимодействия власти, бизнес – структур, общественности и социальных служб села, не позиционируется необходимость поэтапности процесса трансформации жизнедеятельности населения сельского социума.

Схема 1 – Механизм взаимодействия управленческих структур в процессе трансформации жизнедеятельности сельского населения



В этой связи, нам думается, требуются не только изменения в менталитете управленческих структур, но и дополнения к перечню социальных услуг населению, расширение полномочий и повышение оплаты за труд социальных работников в ракурсе их существенного участия в обеспечении, прежде всего, социально-правового просвещения сельского населения, ориентированного на информирование о качественно новом, наиболее прогрессивном в программировании и проектировании сельской

жизнедеятельности при условии специальной подготовки социальных работников в области экономики, культуры, науки, образования и правопедания, а также посредством телефонизации сел и создания районных центров (социальных служб) социально-экономического, правопедческого и научно-культурного просвещения сельского населения.

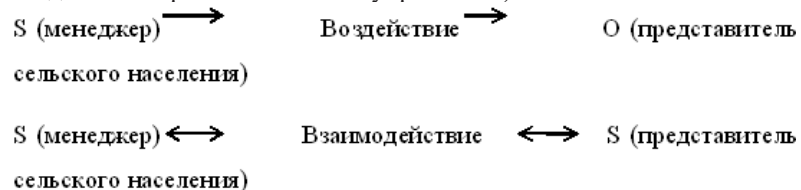
В результате внедрения основополагающих документов по реформированию общества и государства, особой социальной политики защиты и поддержки именно сельского социума ожидается создание эффективной системы управления трансформацией жизнедеятельности населения, в том числе, и сельского, обеспечивающего развитие востребованных видов жизнедеятельности в социальной и производственной сферах в сельской местности, формирование социального интеллекта и нового мировоззрения сельской личности, способной самостоятельно решать актуальные задачи современного социума и, вместе с тем, отстаивать интересы каждого гражданина, осознавать личностную и общественную значимость своей жизнедеятельности, нести ответственность за её результаты – что сегодня, как установлено, оставляет желать лучшего.

Вместе с тем, анализ теоретических источников по исследуемой проблеме подтверждает, что имеется серьезная научная и технологическая проработанность искомой проблемы с учетом современных условий функционирования социальной сферы жизнедеятельности населения, в том числе, и сельского [Великий, 2009, 3].

В то же время, имеющийся опыт и исследования свидетельствуют о недостаточной оптимизации, для современного реформирования и трансформации социальной сферы жизнедеятельности населения (особенно, сельского), социально-экономических условий, что вызвано, на наш взгляд, слабой информированностью жителей села в области самоменеджмента и их неспособностью, зачастую, грамотно использовать законодательную базу для обеспечения своей жизнедеятельности, и, как следствие, неразвитость инновационного аналитического, критического и диалогического мышления, как правило, определяющих успешность любой профессиональной и жизненной деятельности в каждой из сфер их жизнедеятельности, начиная с осознания возникшего информационного противоречия, последующего поиска закона, явления, свойства в ракурсе социального заказа общества и государства, жизненных потребностей, применяя в рамках которого социально-правовую информированность возможно разрешение означенного противоречия, и далее разработки конструкции (модели, проекта и т.п.), позволяющей получить качественно новый «продукт» для обеспечения жизнедеятельности каждого гражданина Казахстана в условиях современных рыночных отношений [Арефьева, 2003, 1].

Вышесказанное подтверждает актуальность исследования и приводит к убеждению, что специально разработанная система демократического управления развитием востребованных видов жизнедеятельности сельского населения и продуктивной деятельностью социальных служб с «расширенными» полномочиями, как субъектов процесса ее трансформации (на основе гипотетической структурно-функциональной модели), позволит оптимально обеспечить высокий уровень и качество жизни сельских граждан при условии использования, в полном объеме, потенциала демократизирующейся системы управления развитием сельского социума, обеспечения государственной защиты и поддержки становления модифицированных социальных служб с «расширенными» полномочиями, обеспечения социально-правовой грамотности сельского населения, в целом (а не только его социально уязвимых слоев), с учетом потребностей и возможностей сельского социума и наличного преобладания в сельской местности лиц пожилого возраста.

Схема 2 – Диверсификация традиционного (воздействие органов сельского управления) и инновационного (демократического) управления (взаимодействие органов сельского управления)



Вместе с тем, из анализа современных социологических и психологических концепций явствует, что процесс трансформации жизнедеятельности сельского населения как прогрессивного преобразования имеет ряд противоречий.

Противоречия в системе управления развитием и преобразованием жизнедеятельности сельского населения детерминируются общественными противоречиями, основным среди которых, мы считаем, противоречие между сложившимся традиционным характером общественного сознания советского периода и актуальной его инновационной и демократической направленностью обеспечения, в современных условиях развития цивилизации, становления сельского социума и рыночных отношений в Казахстане.

Это противоречие вызывает ряд следующих противоречий в системе управления развитием и преобразованием жизнедеятельности сельского населения и процессе трансформации как её «условии»:

– между глобализацией и регионализацией демократических и гуманистических тенденций в развитии социальной инфраструктуры сельской местности;

– между «живучестью» унификации в содержательно-организационной сфере системы управления развитием и преобразованием жизнедеятельности сельского населения и «зарождающейся» её альтернативностью и вариативностью в условиях рыночных отношений;

– между необходимостью организованной социализации сельского гражданина и «выращиванием» в нем индивидуальности;

– между потребностью в демократизации личности сельского жителя, проявлением его активной субъектной позиции и самостоятельности, и реальным состоянием существующего авторитаризма и эгоцентризма управленцев;

– между необходимостью активизации жизненной позиции сельских жителей и наличными психологическими «барьерами»;

– между актуализацией внедрения демократического стиля взаимодействия и общения управленцев и социальных работников с сельским населением и сложностью его реализации на практике;

– между потребностью Казахстана в становлении личности сельского жителя новой формации и нестрогой разработанностью в теории критериев и показателей, «механизмов» ее формирования;

– между целесообразностью накопления сельским населением основ инновационного социально-экономического опыта и недостаточной для этого «палитрой» благоприятных условий и т.п.

При этом процесс искомой трансформации актуализируется нами не как самоцель, а как средство повышения качества жизни, способа развития компетентности управленцев, становления демократизации личности сельского жителя и его социокультурной жизненной стратегии, нового менталитета, вместе с тем, трансформация жизнедеятельности населения сельского социума рассматривается нами, прежде всего, как прогрессивное преобразование системы управления и расценивается как условие формирования эффективного демократического управления в сельской местности, интерпретируется (в исследовании) демократизация не только как политическое, но и как социокультурное и нравственное явление. Решению этой многотрудной проблемы в восточном регионе Казахстана, на наш взгляд, способствует анализ, осмысление и креативный подход, прежде всего, к определению ценностного, структурно-содержательного, технолого-управленческого и прогностически-результативного аспектов проблемы трансформации жизнедеятельности населения сельского социума.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1 **Арефьева, Т. К.** Социальные проблемы людей пожилого возраста [Текст] / Арефьева Т. К. // Социологические исследования. – 2003. – С. 85-90.

2 **Бакаев, В. А.** Система социализации как оружие цивилизации [Текст] / Бакаев В. А. // Философия образования. – 2006. – С. 19-22.

3 **Великий, П. П.** Социальная политика на селе: Новые вызовы, старые ограничения [Текст] / Великий П. П. // Журнал исследований социальной политики. – 2009. – № 2. – С. 22-23.

4 Сайт Агентства Республики Казахстан по статистике URL: <http://www.stat.kz>.

Материал поступил в редакцию 10.11.14.

*Ф. П. Жилибаев*

**Қазақстанда ауыл халқының тіршілік етуін басқаруды демократияландырудағы инновациялық әдістер**

Қазақстан Республикасы Президентінің жанындағы Мемлекеттік басқару академиясы, Астана қ.  
Материал 10.11.14 баспаға түсті.

*F. P. Zhilibaev*

**Innovative approaches to democratization of rural social life management in Kazakhstan**

Academy of Public administration under the President of the Republic of Kazakhstan, Astana.  
Material received on 10.11.14.

*Мақалада баяндалған Қазақстанда ауыл халқының тіршілік етуін басқаруды демократияландырудағы инновациялық теориялық-методологиялық әдістер проблемасы аса өзекті және ол Қазақстан Республикасында халықты қолдау туралы нормативтік-заңнамалық құжаттармен декларацияланатын, қоғам мен мемлекеттің реформалануы жағдайында басқарудың өзін-өзі басқарумен бірігуі арқылы оның жаңа формаларын дамыту қажеттілігімен байланысты талаптарға негізделіп ауылдық өңірлердегі басқару тиімділігін және сапасын арттыру мақсатында ғалым-социологтарды эксперименттік қызметке бағыттайды.*

*The problem of innovative theoretical and methodological approaches to the management of rural livelihoods in Kazakhstan, stated in the article,*

*is highly relevant and orients social scientists on experimental activities in order to improve the efficiency and quality management in rural areas, based on the requirements of the declared by the legal and legislative documents on population support in the Republic of Kazakhstan and the associated need to develop new forms of governance, in terms of reform of society and the state, through its integration with the local government.*

УДК 334.72

**Л. П. Кривощекова<sup>1</sup>, М. Жанат<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>старший преподаватель, <sup>2</sup>профессор, PhD, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар

## **КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ПАРТНЕРСТВА ГОСУДАРСТВА И ЧАСТНОГО СЕКТОРА**

*В настоящей статье автор раскрывает характер взаимодействия государства и бизнеса на основе концепции государственно-частного партнерства, формы и модели реализации ГЧП-проектов.*

*Ключевые слова: государственно-частное партнерство, формы партнерства, концессия, ГЧП-проекты.*

Экономика ряда развитых, а в последнее время и развивающихся стран широко применяет новую особую форму взаимодействия государства и частного бизнеса. Эта особая форма партнерства, обозначаемая обычно термином Public Private Partnership (PPP).

Собственно термин «государственно-частное партнерство» (ГЧП, Public Private Partnership) появился в начале 90-х гг. XX в. И связан, главным образом, с «британской моделью» ГЧП. В 1992 году правительство Д. Мейджора объявило о «частной финансовой инициативе» (Private Finance Initiative – PFI), которая представляла собой модернизированную концепцию управления госсобственностью. Суть PFI состояла в том, чтобы в рамках договоров и соглашений о государственно-частном партнерстве передать частному сектору функции финансирования (строительства, реконструкции, эксплуатации, управления и т.д.) объектов социально – культурной и производственной инфраструктуры, находящихся в государственной собственности. Данное кардинальное изменение системы государственного управления в Великобритании повлекло за собой существенную трансформацию в институциональной среде, а также во взаимоотношениях госаппарата и частного бизнеса.

Рассмотрим концепцию ГЧП по анализу В. Варнавского:

1. Стоит подчеркнуть обозначенный момент, что ГЧП – это полуприватизационная форма, т.е. государство, передавая права владения распоряжения объектами инфраструктуры частному сектору, остается собственником этих объектов;

2. Государство в одностороннем порядке выполняет свои основополагающие функции жизнеобеспечения населения и предприятия, остается ответственным перед обществом за функционирование инфраструктур;

3. Для обеспечения соответствующего уровня услуг, частным предприятиям создается определенная система контроля и регулирования;

4. Взаимодействие сторон в ГЧП закрепляется на официальной, юридической основе (соглашения, договоры, контракты и т.д.);

5. В процессе реализации проектов ГЧП имеющиеся активы сторон (ресурсы и вклады) объединяются;

6. Все риски в проектах ГЧП, разделяются между государством и бизнесом в пропорциях, согласно взаимным договоренностям, зафиксированным в соответствующих соглашениях, контрактах, договорах и т.д. [1].

Каждый участник проекта вносит свой вклад в развитие общего проекта. К примеру, бизнес обеспечивает финансовые ресурсы, профессиональный опыт, гибкость, быструю адаптацию и оперативность в принятии решений, проявляет эффективное управление, новаторские способности. При этом внедряются так называемые «ноу-хау» в технологиях и способах управления при реализации проектов, и налаживаются связи с поставщиками и подрядчиками, что повышает спрос высококвалифицированных работников на рынке труда.

Государство же обеспечивает правомочия собственности, предоставляет всевозможные льготы и гарантии, а также финансовые ресурсы. При ГЧП государство развивает свои основные функции – контроль, регулирование, соблюдение общественных интересов.

В зависимости от степени интенсивности решаемых задач в рамках ГЧП все существующие формы партнерства можно классифицировать на отдельные модели. Для задач ГЧП различают организационные модели, модели финансирования и кооперации.

При организационной модели глубокого вторжения в отношения собственности не происходит, сотрудничество заключается путем привлечения третьих лиц, организаций, «переуступки отдельных функций и контрактных обязательств, использования возможностей передачи объектов во внешнее управление».

К этой модели относят наиболее распространенный тип – концессия. Модель финансирования представляет собой коммерческий наем, аренда, лизинг и различные формы финансирования. Модель кооперации это объединение усилий партнеров, представленное в различных формах и методах для создания новой потребительской стоимости как публичного блага. Обычно такая кооперация представляет собой сложную структуру, особенно в сфере производства.

Государственно-частное партнерство имеет следующие формы. Государственные контракты как административный договор, составленный между государством и частной фирмой для осуществления особо полезных и необходимых видов деятельности: контракты на выполнение работ по финансированию, проектированию, строительству, на оказание общественных услуг, на управление, на поставку государственных нужд, для оказания технической помощи и т.д. Особенностью такой формы является то, что государство не передает права собственности частному предпринимателю. Вся деятельность по контракту (строительство, закупка материалов) осуществляется на средства государства, а частный сектор выступает подрядчиком и не имеет права произвольно распоряжаться полученными средствами. Интерес же частного партнера состоит в получаемой доле в доходе и прибыли. Однако следует заметить, что это весьма привлекательный бизнес, т. к. кроме устойчивых доходов, предоставляются всевозможные льготы и некий престиж.

Аренда государственной собственности (здания, оборудования и т.д.) и в форме лизинга. Смысл арендных отношений заключается в передаче частному сектору государственное и муниципальное имущество во временное пользование и за определенную плату. По традиции предполагается возврат арендованного имущества арендатору, при этом право на распоряжение остается за государством, но возможны исключения в виде выкупа арендованного объекта, в специально оговоренных случаях. Главной особенностью является получение государством прибыли в виде арендных платежей. В случае лизинга лизингополучатель, т.е. частный сектор в любом случае имеет право выкупить арендованное государственное или муниципальное имущество.

Совместные государственно-частные предприятия. Они создаются в основном путем акционирования или на основе долевого участия сторон без выпуска акций. Степень свободы частного сектора определяется доле сторон в капитале. Также в зависимости от такой доли распределяются риски между участниками.

Концессия (концессионное соглашение) – форма отношений между государством и частным бизнесом, получающее все большее распространение. Особенность состоит в том, что государство, оставаясь



полноправным собственником имущества, уполномочивает частного партнера выполнять в течение определенного срока определенные функции, которые оговариваются в соглашении, наделяя его при этом соответствующими правомочиями. Одно из них заключается в том, что он получает исключительное право не допускать аналогичной деятельности других лиц и самого государства. За пользование государственной или муниципальной собственностью концессионер вносит плату, оговариваемые в соглашении. На выработанную продукцию концессионер получает право собственности. По этому соглашению концессионер (частный партнер) обязан подчиниться требованиям публичных интересов, оказывать соответствующие услуги, делать их общедоступными и устанавливать одинаковый тариф на эти услуги. В случае обстоятельств, приносящие угрозу обществу, государство принимает законные меры, не прописанные в соглашении.

Соглашения о разделе продукции. Эта форма напоминает традиционную концессию, но все же имеет некоторые отличия. В концессии говорится о том, что выпущенная продукция полностью принадлежит концессионеру, в случае такой формы частный партнер государства имеет право только на ее часть, которые оговариваются в специальном соглашении.

В мировой практике сложилось два подхода к определению сущностного содержания ГЧП. С одной стороны, ГЧП понимается как система отношений между государством и бизнесом, широко используемая в качестве инструмента регулирования международного, национального, регионального экономического и социального развития, а с другой стороны, как конкретные проекты, реализуемые совместно государственными органами и частными компаниями на объектах государственной собственности [3]. Сферами применения механизма ГЧП в зарубежной практике выступают, как правило, образование, здравоохранение, ИКТ, утилизация отходов и т.д. (табл. 1).

Таблица 1 – Сферы применения ГЧП в разных странах

Страны	Сферы применения ГЧП
США	Транспортная инфраструктура, отходы/сточные воды, городское строительство, коммунальные услуги, образование, здравоохранение, городское хозяйство
Германия	Образование, спорт, исправительные учреждения, здравоохранение, логистические центры, ИКТ
Польша	Транспортная инфраструктура, здравоохранение, аренда жилья, утилизация отходов, электроэнергетика, ИКТ инфраструктура, общественный транспорт

Франция	Административная инфраструктура, здравоохранение, ИКТ, исправительные учреждения, транспортная инфраструктура, образование, спорт
Великобритания	Аэропорты, строительство жилья, транспортная инфраструктура, здравоохранение, утилизация отходов, ИКТ, исправительные учреждения, образование, спорт
Казахстан	Транспортная инфраструктура

В Казахстане в настоящее время большинство проектов реализуется в сфере строительства транспортной инфраструктуры. Планируется привлечение частного сектора к финансированию проектов в сфере строительства социальных объектов. Особое значение проекты ГЧП имеют на уровне местного самоуправления. Привлечение частного капитала к решению насущных социально-экономических задач на уровне местного самоуправления стало обычной практикой во всем мире [2].

Можно выделить следующие характерные черты ГЧП-проектов:

- это юридически оформленные договорные отношения между государством, с одной стороны, и бизнес-структурами, с другой стороны;
- носят исключительно добровольный характер;
- основным принципом является партнерство на взаимовыгодных условиях;
- подразумевают распределение ответственности, обязательств, рисков и ресурсов с целью достижения максимальной эффективности при реализации проекта;
- носят преимущественно долгосрочный характер;
- результат реализации имеет общественно значимый характер.

Проекты ГЧП представляют собой не простое сложение ресурсов, а совершенно особую конфигурацию интересов и соответствующих правомочий партнеров. Во-первых, государство как одна из сторон партнерства выступает в роли носителя общественно значимых интересов и целей, причем исполняет не только целеполагающую, но и контрольную функции. Во-вторых, выступая в роли участника хозяйственного оборота, оно заинтересовано как в эффективности общих результатов проекта ГЧП, так и в обеспечении собственного коммерческого эффекта. Наконец, частный партнер, как всякий нормальный предприниматель, преследует цель максимизации прибыли. Поэтому в сегменте коммерческих (в отличие от сегмента реализуемых государством общественных) интересов между партнерами вполне уместен и даже необходим торг о возможном разделе возникающих рисков, о характере делегируемых правомочий и условиях их передачи и использования.



## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1 Варнавский, В. Г., Клименко, А. В., Королев, В. А. Государственно-частное партнерство: теория и практика // М. : Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики. – 2010. – 287 с.

2 Панкратов, А. А. Государственно – частное партнерство в современной практике: основные теоретические и практические проблемы. Монография. // М. : Издательство «АНКИЛ». – 2010. – 248 с.

3 Государственно-частное партнерство: проблемы и перспективы развития / автор Гагарин П. А. – «Финансовая газета», №14, 11.04.2013

Материал поступил в редакцию 26.11.14.

*Л. П. Кривошекова, М. Жанат*

**Мемлекеттік және жеке сектор серіктестігінің концептуальдық негіздері**

С. Торайғыров атындағы  
Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ.  
Материал 26.11.14 баспаға түсті.

*L. P. Krivoshchyokova, M. Zhanat*

**Conceptual basis of the public-private partnership**

S. Toraighyrov Pavlodar State University, Pavlodar.  
Material received on 26.11.14.

*Автор бұл мақалада мемлекеттік-жеке серіктестік концепциясының негізінде мемлекет және бизнес арасындағы сипатты және мемлекеттік-жеке серіктестік жобалардың үлгілері мен моделдерін жүзеге асыру жолдарын ашып көрсетеді.*

*In this paper, the author reveals the character of interaction between the state and business, based on the concept of public-private partnership, forms and models of implementation of PPP projects.*

## УДК 330.322(574)

**А. Н. Ксембаева<sup>1</sup>, А. Р. Салихова<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>старший преподаватель, <sup>2</sup>к.э.н, доцент, кафедра «Финансы и учет», Павлодарский государственный университет имени С. Торайғырова, г. Павлодар

**РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ФИНАНСОВО-БАНКОВСКОМ РЕГУЛИРОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА**

*В настоящей статье авторы определяют роль государства в финансово-банковском регулировании инвестиционного процесса.*

*Ключевые слова: государственное регулирование, государственное управление, финансово-банковское регулирование, финансовые инструменты, инвестиции, инвестиционный процесс, инвестиционная активность, иностранные инвестиции.*

В обеспечении нормального функционирования любой современной экономической системы важная роль принадлежит государству. В современных условиях любое государство осуществляет регулирование национальной экономики, с различной степенью государственного вмешательства в экономику. По вопросам, в каких пропорциях должно сочетаться государственное и рыночное регулирование, каковы границы и направления государственного вмешательства, существует широкий спектр мнений и подходов - от полного государственного монополизма до крайнего экономического либерализма.

Государственное регулирование экономики имеет важное значение для экономического и социального развития страны. Государственное регулирование экономики – это процесс воздействия государства на субъектов экономики, их деятельность и конъюнктуру рынка для создания нормальных условий его функционирования [1].

Осуществляя регулирование экономики, государство использует широкий набор инструментов и методов воздействия на экономику, таких как бюджет, налоги, денежно-кредитная политика, экономическое законодательство и т.д.

В любой экономической системе, в том числе и рыночной экономике, государство выступает в известном смысле как экономический агент, обладающий правом и возможностью принуждения, например в сфере налоговой политики, государственного законодательства.

Государство, регулируя инвестиционные отношения, использует различные формы и методы воздействия на поведение субъектов

инвестиционной деятельности, и может выступать как собственник в отношении объектов государственной собственности и как регулятор инвестиционных отношений по поводу объектов, не находящихся в государственной собственности. Как правило, в первом случае речь идет о государственном управлении, во втором, – о государственном регулировании инвестиционных отношений.

Государственное управление - это правовой институт, непосредственно связанный с институтом государственной собственности, потому что управление как таковое представляет собой не что иное, как способ выражения отношений собственности.

Государственное регулирование инвестиционных отношений представляет собой институт инвестиционного права, который можно условно разделить на две составные части: прямое государственное регулирование – осуществляемое в сфере государственных инвестиций; в сфере недропользования и других видов природопользования; в сфере приватизации объектов государственной собственности; и т.д. Вторая составляющая – это косвенное регулирование инвестиционных процессов в стране, включающее обеспечение государством гарантий прав инвесторов, защиты инвестиций и оказание государственной поддержки инвесторам, осуществляющим деятельность в приоритетных секторах экономики (путем предоставления инвестиционных налоговых преференций, освобождения от обложения таможенными пошлинами, предоставления государственных натуральных грантов). Соответственно, прямое государственное регулирование реализуется посредством административных мер и способов воздействия, тогда как косвенное регулирование предполагает преимущественное применение экономических мер стимулирующего характера.

Вместе с тем, развитие косвенного регулирования не должно означать полного отказа государства от участия в инвестиционной деятельности. Поэтому можно говорить об объективной обусловленности государственного регулирования экономических отношений, что в полной мере проявляется и в инвестиционной сфере.

Мировая практика свидетельствует в пользу вмешательства государства в экономические проблемы: во Франции, например, как отмечает А. М. Запорожец, осуществляется стратегический анализ рыночной экономики, и государство во всех необходимых случаях вносит коррективы в планы деятельности компаний и корпораций [2, с. 101].

В свою очередь, зарубежные ученые указывают, что даже в США, бастионе свободной коммерции, современный уровень развития экономики не может быть объяснен исключительно действием рыночных законов, в большей степени это является следствием проведения государственной политики, направленной на оказание государственной поддержки развитию

бизнеса (в том числе, малого и среднего бизнеса) как на федеральном уровне, так и на уровне штатов [3, с. 442]. Поэтому можно говорить об объективной обусловленности государственного регулирования экономических отношений, что в полной мере проявляется и в инвестиционной сфере.

В России государственная поддержка частных инвестиций осуществляется путем выделения денежных средств и предоставления государственных гарантий частным лицам (инвесторам). Тогда как в РК предоставление инвестиционных преференций инвесторам, заключившим контракт с Комитетом по инвестициям, не предполагает предоставления денежных средств из республиканского бюджета или предоставления государственных гарантий. Предоставление «инвестиционных преференций» в РК устанавливается при соблюдении трех условий:

- соответствия предполагаемой инвестиционной деятельности перечню приоритетных видов деятельности;
- предоставления необходимых документов, подтверждающих наличие у инвестора возможностей для реализации проекта;
- осуществления инвестиций в фиксированные активы юридического лица, для создания новых, расширения и обновления действующих производств с применением современных технологий.

Соответственно, используются различные методы стимулирования инвесторов: в РК инвесторам, осуществляющим деятельность в приоритетных секторах экономики, предоставляются значительные инвестиционные преференции, не подлежащие возврату по истечении срока договора в случае его надлежащего исполнения и на длительный срок (до пяти лет).

Достижение устойчивого экономического роста невозможно без повышения инвестиционной активности в стране. В свою очередь инвестиционную активность можно обеспечить только при условии формирования привлекательного инвестиционного климата, как для иностранных, так и для национальных инвесторов. В инвестиционной сфере получили законодательное закрепление гарантии правовой защиты деятельности инвесторов: иностранным и национальным инвесторам в равной степени предоставляется полная и безусловная защита прав и интересов, которая обеспечивается Конституцией РК, Законом об инвестициях и иными нормативными правовыми актами республики, а также международными договорами, ратифицированными РК (ст. 4 Закона РК об инвестициях).

С учетом вышеизложенного, можно сформулировать следующие основные направления совершенствования государственного регулирования инвестиций:

- совершенствование правового регулирования инвестиций;
- реформирование существующей налоговой системы в сторону снижения (облегчения) налогового бремени;

– дальнейшее развитие и совершенствование политики государственной поддержки инвестиций, осуществляемых в приоритетных секторах экономики;

– повышение привлекательности ценных бумаг отечественных эмитентов;

– создание системы защиты прав инвесторов на рынке ценных бумаг;

– повышение инвестиционной активности населения.

Государственное регулирование инвестиций должно осуществляться посредством различных действий, организованных в некое единство, т.е. механизм, призванный решить проблему, как и каким образом в новой для страны политической, экономической и социальной ситуации должно осуществляться регулирование инвестиционными процессами, происходящими в государстве, как и каким образом, направлять эти процессы в то русло, которое соответствует потребностям и нуждам населения республики и ее регионов.

Состояние инвестиционной деятельности в Казахстане характеризует динамика следующих показателей: общего объема инвестиций, доли инвестиций в валовом внутреннем продукте (ВВП); доли реальных инвестиций в общем объеме инвестиций, общей величины реальных инвестиций, доли реальных инвестиций, направляемых в основной капитал и др.

Регулирование не подменяет предпринимательскую инициативу, а создает условия для частной инвестиционной активности и экономического роста, связанные с широким освоением научной технологии, помогая формированию конкурентоспособных хозяйственных организаций, которые способны работать как на внутренних, так и на мировых рынках в условиях жесткой конкуренции, концентрировать ресурсы на перспективных направлениях обновления производства.

Государственное регулирование инвестиционного процесса должно отвечать определенным требованиям, которые могут обеспечить стабильный приток капитала в объемах, намечаемых текущими и перспективными планами государства и отдельных хозяйствующих субъектов.

Главными из этих требований являются:

– стабильность законодательства в области финансового, налогового, таможенного регулирования;

– рационализация системы налоговых сборов, тарифов и льгот;

– гибкое финансовое регулирование в отраслевом и территориальном разрезе, обеспечивающее достижение приоритетных целей развития производительных сил страны;

– высокий уровень компетенции государственных органов при решении проблем иностранного инвестирования, исключая и дублирование в

регулировании инвестиционном процессе со стороны различных министерств и ведомств. Целостность системы регулирования инвестиционного процесса создает объективные условия и для его саморегулирования при наличии конкретных способов влияния на процесс, обеспечивающих его планомерное развитие в интересах достижения конкретных целей.

В наиболее общем виде, на наш взгляд, механизм государственного регулирования инвестиционных процессов, должен рассматриваться как сложная многоуровневая система, представляющая собой совокупность достаточного количества составляющих ее компонентов с точки зрения внутренней законченности системы и предназначенная посредством совокупности конкретных методов и инструментов, форм, связей и отношений (горизонтальных и вертикальных, прямых и обратных, непосредственных и косвенных, промежуточных и конечных, всеобщих и локализованных) воздействовать на инвестиционные процессы, протекающие в экономическом пространстве республики и ее регионов, в соответствии с заданными целевыми установками.

Поэтому под государственным регулированием инвестиционных процессов, на наш взгляд, следует понимать процесс целенаправленного и последовательного применения государством форм и методов прямого и косвенного воздействия на участников инвестиционного рынка посредством системы мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера в целях макроэкономической стабилизации страны.

В основе системы регулирования инвестиционного процесса должны лежать принципы конкретности, адекватности и эффективности регулирования. Согласно первому принципу способы регулирования должны точно соответствовать содержанию и плановым показателям определенного инвестиционного проекта. В соответствии с принципом адекватности необходим точный учет всех отраслевых, общеэкономических, функциональных и структурно-организационных особенностей инвестиционного процесса. Принцип эффективности предполагает предъявление требований о максимально возможном воздействии на инвестиционный процесс при ограничении необходимых для этого ресурсов.

Практически все инструменты регулирования (нормативно-правовые, финансовые и организационные) в той или иной степени используются в Республике Казахстан. Однако пока они оказывают недостаточное влияние на инвестиционную деятельность, прежде всего, на увеличение объемов и темпы роста производственных инвестиций и инвестиции в жилищно-коммунальное хозяйство, на их перевод в реальный сектор экономики, на улучшение инвестиционного климата. Актуальной задачей, соответственно, является повышение инвестиционной активности, стимулирование и поддержание совокупного спроса на инвестиции.

Финансовые инструменты регулирования инвестиционного процесса характеризуют способы влияния на его параметры и динамику – на основе создания условий, обеспечивающих, с одной стороны, повышение эффективности использования задействованных ресурсов, с другой – в целом экономическую целесообразность их привлечения. Эта группа инструментов ориентирована, главным образом, на вовлечение в инвестиционный процесс негосударственных средств, что определяет такие особенности их применения, как избирательность и гарантированность действия в течение всего срока реализации инвестиционного проекта. Финансовые вложения государства в виде субсидий и дотаций должны быть строго ограниченными, так как их природа (безвозмездный и бессрочный характер предоставления) обуславливает возможность неэффективного использования средств даже в большей степени, чем при других разновидностях государственного финансирования. В связи с этим существует необходимость в разработке организационных схем этих финансовых вложений. Займы как инструмент регулирования являются более целесообразным средством мобилизации финансовых ресурсов.

Организационные инструменты регулирования инвестиционного процесса, связанные и с организацией таких интегрированных образований, как ассоциации, концерны, консорциумы или холдинги, характеризуют способы упорядочения и согласования интересов и действий всех участников инвестиционных проектов или конкретных инвестиционных программ.

Перспективы развития инвестиционного процесса связаны с усилением государственного регулирования практики формирования и расходования инвестиций, коренным реформированием финансовой системы, созданием института государственных гарантий, обеспечением высокой эффективности использования выделяемых средств, их реальным воздействием на перестройку экономики [4]. В области регулирования иностранных инвестиций государство должно решать проблему проникновения иностранного капитала в те отрасли, которые представляют национальную безопасность. С другой стороны, приток иностранного капитала необходим для развития промышленности и обеспечения условий экономического роста. Отчасти преобладающий объем прямых иностранных инвестиций служит тревожным сигналом, поскольку указывает на то, что национальная экономика не обладает конкурентоспособным сектором, ее предприятия не могут защитить свои позиции на рынке против иностранных фирм. Здесь важна регулирующая роль государства, которая через систему протекционистских мер предоставляет равные условия отечественным и иностранным инвесторам.

Поэтому, на наш взгляд, тут необходимо ориентироваться на инвестирование за счет внутренних накоплений страны и селективное за счет

и иностранных инвестиций. Тем более что экономика республики подошла к уровню развития, когда внутренний инвестиционный потенциал может на равных конкурировать с внешним капиталом.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1 **Алимбаев, А. А.** Государственное регулирование экономики. Учебное пособие. – Алматы : Наука, 1999. – 320 с.

2 **Запорожец, А. М.** Договор присоединения как форма интеграции предприятий в условиях рыночной экономики. // Советское государство и право. – 1992. – №2. – С. 98-103.

3 Постановление правительства «Об утверждении Правил рассмотрения бюджетных инвестиционных проектов (программ)» от 18.03.2005 г. № 245. // База данных РЦПИ Министерства юстиции РК.

4 **Сапарова, Б. С.** Принципы инвестиционной политики и механизм регулирования инвестиционного процесса в Республике Казахстан. // Проблемы современной экономики. 2004. – N 4 (12).

Материал поступил в редакцию 28.11.14.

*A. N. Ksembayeva, A. P. Salikhova*

**Инвестициялық үдерістің қаржы-банклік реттеуіндегі мемлекеттің ролі**

С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ.  
Материал 28.11.14 баспаға түсті.

*A. N. Ksembayeva, A. P. Salikhova*

**Role of the state in the financial and banking regulations of the investment process**

S. Toraighyrov Pavlodar State University, Pavlodar.  
Material received on 28.11.14.

*Бұл мақалада авторлар инвестициялық үдерістің қаржы-банклік реттеу бойынша мемлекеттің ролін анықтайды.*

*The authors define the role of the state in the banking and financial regulation of the investment process.*



УДК 330.34

**А. М. Мукашева<sup>1</sup>, Б. Б. Салимжанова<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>студент, <sup>2</sup>старший преподаватель кафедры «Менеджмент», Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар

## **СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ФАКТОР РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ**

*В статье исследованы основные проблемы и пути повышения стратегического планирования в инновационном развитии региона.*

*Ключевые слова: регион, планирование, стратегическое планирование, стратегическое управление.*

Построение суверенного государства в Казахстане, предоставившим органам местного самоуправления значительно больше прав и полномочий, привело к тому, что регионы превращаются в реальные субъекты экономических отношений и приобретают все более заметную роль в социально-экономическом развитии общества. Наделение регионов относительной самостоятельностью, собственными источниками финансовых ресурсов позволяет обозначить четкую роль региона в системе общественных отношений. Эта способность региона выполнять возложенные на него полномочия обеспечивает каждому гражданину, проживающему на данной территории, достойные условия жизни. В настоящее время примерно одна четверть всех регионов Казахстана имеет монопрофильную экономику, а основной доход их бюджетов формируется за счет крупных вертикально интегрированных компаний. Одной из негативных тенденций в развитии регионов в последние годы является дезинтеграция экономического пространства, которая проявляется в ослаблении прежних экономических связей и вытеснении межрегиональных внешнеэкономических связей [1,26].

Исследование проблемы показало, что переход экономики Республики Казахстан к рынку потребовал переосмысления роли и места планирования в системе государственного регулирования. Роль стратегического планирования в региональном управлении возрастает, поскольку в его рамках реализуется главная задача по формированию четкого образа будущего региона. Стратегическое планирование регионов Казахстана призвано обеспечить формирование благоприятных условий и факторов для наращивания внутренней и внешней конкурентоспособности регионов, территориальной концентрации ресурсов труда и капитала в центрах экономического роста, повышения региональной занятости и качества жизни жителей республики.

Проведенная оценка конкурентоспособности 16 регионов Казахстана, выполненная Агентством по исследованию рентабельности инвестиций (АИРИ), показала, что самый высокий индикатор конкурентоспособности у Алматы и Астана, Атырауской, Павлодарской и Карагандинской области. Регионам со средним уровнем конкурентоспособности относятся пять из шестнадцати исследованных регионов: Актюбинская, Восточно-Казахстанская, Северо-Казахстанская, Акмолинская и Костанайская области.

Список регионов с низким уровнем конкурентоспособности увеличился с четырех до шести: Западно-Казахстанская и Мангыстауская области покинули ряды регионов со средним уровнем конкурентоспособности, присоединившись к Южно-Казахстанской, Алматинской, Жамбылской и Кызылординской областям. Наиболее конкурентоспособными оказались сырьевые регионы, которые поглощают свободные капиталы, квалифицированную и мобильную рабочую силу. Кроме того, между регионами Казахстана образовались большие различия по уровню социально-экономического развития. Так, подавляющее большинство регионов находится надотации, и лишь незначительная их часть является донором. Усиливающаяся асимметрия в отношениях регионов с центром, а также междусобой отражается на уровне и качестве жизни населения, особенно в так называемых проблемных регионах, порождая социальную напряженность и стихийную миграцию экономически активного населения из «бедных» регионов в «богатые», деформируя жизненное пространство и целостность страны. Поэтому поддержание необходимых территориальных пропорций, недопущение чрезмерной дифференциации регионов по уровню социально-экономического развития и обеспечение эффективного функционирования рыночной экономики являются важными задачами региональных органов управления. Существующая система управления во многих регионах Казахстана не претерпела особых изменений по сравнению с той, которая сформировалась в период централизованной экономики. Региональные властные структуры оказались более способными к воспроизводству старой командно-административной системы, чем к инновационным методам и формам управления. Сегодня на региональном уровне практически отсутствуют новые механизмы управления, в лучшем случае их недостаток восполняется копированием западных образцов и механическим перенесением их на казахстанскую практику в виде разного рода реформ. В управлении регионом в основном используется ограниченный набор инструментов, который сводится к бюджетным трансфертам и государственным целевым программам [4,2-8].

В современных условиях формирование и реализация программ социально-экономического развития регионов становится действенным инструментом государственного регулирования и планирования. Целевые



программы являются одним из важнейших средств реализации структурной политики государства, активного воздействия на производственные и экономические процессы. Постановлением Правительства Республики Казахстан от 26 июля 2011 года № 862 Об утверждении Программы «Развитие регионов» (с изменениями и дополнениями от 07.12.2011 г.) формирование региональных программ социально экономического развития сегодня наиболее актуальное и перспективное направление программно-целевого планирования в нашей стране. Это обусловлено тем, что поддержание необходимых территориальных пропорций в экономике, недопущение чрезмерной дифференциации регионов по уровню социально-экономического развития являются важнейшими аспектами модернизации казахстанской экономики и ее устойчивого развития. Несмотря на все преимущества такого подхода, анализ опыта разработки и реализации региональных программ в нашей стране позволяет выявить ряд проблем, снижающих эффективность их использования. К ним можно отнести несоответствие получаемых результатов ранее поставленным целям, непрозрачность процесса принятия решения, недостаточно полный учет региональной специфики, нечеткую постановку целей и задач, дублирование мероприятий по их достижению на разных уровнях управления, недостаточное финансовое обеспечение. Остро стоят также проблемы, связанные с разграничением ответственности и излишней бюрократизацией. Для их решения необходимо не только совершенствование программно-целевого подхода в части механизма реализации целевых программ, но также поиск и внедрение новых подходов, форм и методов управления [2].

В Послании Президента народу Казахстана Стратегия «Казахстан – 2050» Н. А. Назарбаев выделил следующее: стратегическое планирование является ключевым фактором регионального развития, так как в целом региональная политика и основные меры ее осуществления являются для любой страны немаловажным компонентом не только с политической и социальной сферы, но и с экономической точки зрения [5].

В современных условиях формирование и реализация программ социально-экономического развития регионов становится действенным инструментом государственного регулирования и планирования. Целевые программы являются одним из важнейших средств реализации структурной политики государства, активного воздействия на производственные и экономические процессы. Формирование региональных программ социально экономического развития сегодня наиболее актуальное и перспективное направление программно-целевого планирования в нашей стране. Это обусловлено тем, что поддержание необходимых территориальных пропорций в экономике, недопущение чрезмерной дифференциации регионов по уровню социально-экономического развития являются

важнейшими аспектами модернизации казахстанской экономики и ее устойчивого развития.

Широко используемое в последнее время в государственном управлении зарубежных стран (США, Германия, Англия, Австрия, Япония, Австралия и др.) проектное управление, может послужить решением трудностей стоящих перед экономикой Казахстана. Распространение проектно-ориентированного подхода в управлении территориями связано с тем, что оно позволяет более четко определять цели, более рационально распределять ресурсы, планировать работы с учетом имеющихся рисков и возможностей, своевременно реагировать на возникающие изменения и отклонения. В Японии, к примеру, методология проектного управления положена в основу государственной стратегии социально-экономического развития страны. Более того, по данным Японской ассоциации управления проектами (JPMF) все инвестиционно-строительные проекты, осуществляемые в рамках программ развития территорий, оцениваются и реализуются с помощью технологий проектного управления. Ведущие международные эксперты оценивают, что применение современных технологий управления проектами позволит в целом повысить эффективность экономики страны как минимум на 15-20% [3,35].

Внедрение таких инструментов воздействия на экономическое и социальное развитие региона как стратегическое планирование является фактором его успешного инновационного роста и развитию инновационной модели национальной экономики, что предусмотрено Государственным стратегическим Планом развития РК до 2020г. и в Стратегии «Казахстан-2050» [5].

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1 **Гневко, В. А., Рохчин, В. Е.** Стратегический анализ социально-экономического развития региона: принципы, основные направления, проблемы. – СПб. : ИРЭ РАН, ИУЭ, 2004. – с. 26.

2 Постановление Правительства Республики Казахстан от 26 июля 2011 года № 862 Об утверждении Программы «Развитие регионов» (с изменениями и дополнениями от 07.12.2011 г.).

3 Концепция развития проектного менеджмента в Республике Казахстан на 2010 – 2020 годы. – с. 35.

4 **Баймуратов, У., Оразов, Е.** О долгосрочном комплексном прогнозе // Экономика и статистика. Агентство Республики Казахстан по статистике. № 2. – 2000. – С. 2-8.

5 «Стратегия «Казахстан-2050» - новый политический курс состоявшегося государства».

6 URL; <http://www.minplan.gov.kz/2020/>.

Материал поступил в редакцию 24.11.14.

*А. М. Мукашева, Б. Б. Салимжанова*

### **Стратегиялық жоспарлау – аймақтық даму факторы ретінде**

С. Торайғыров атындағы  
Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ.  
Материал 24.11.14 баспаға түсті.

*A.M.Mukasheva, B. B. Salimzhanova*

### **Strategic design as a factor of the regional development**

S. Toraighyrov Pavlodar State University, Pavlodar.  
Material received on 24.11.14.

*Мақалада аймақтың инновациялық дамуындағы стратегиялық жоспарлаудың негізгі мәселелері мен оларды жоғарылату жолдары қарастырылған.*

*In this article were researched the main problems and ways of increasing of strategic planning in the innovative development of the region.*

УДК 336. 717

### **Б. Увакова<sup>1</sup>, Г. К. Уралова<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>студент, <sup>2</sup>старший преподаватель кафедры «Финансы и учет», Павлодарский государственный университет имени С. Торайғырова, г. Павлодар

## **РЕЙТИНГ АУДИТОРСКИХ КОМПАНИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

*В данной статье представлен анализ деятельности аудиторских компаний, основой которой является рейтинг, подготовленный рейтинговым агентством «Эксперт РА Казахстан».*

*Ключевые слова: аудит, рейтинг, аудиторская деятельность, аудиторские компании.*

В условиях, когда становление рынка аудиторских услуг в нашей стране в целом завершилось, повышается актуальность постоянного анализа его состояния как одного из важнейших инструментов совершенствования этого рынка в целом и оказания помощи его конкретным участникам в принятии различных управленческих решений. Обусловлено это следующим.

Во-первых, процессы на рынке аудиторских услуг (как и в других сферах экономики, из-за ее глобализации и пр.) усложняются. Во-вторых, постепенно слабеет роль такого инструмента совершенствования рынка аудиторских услуг, как использование западного опыта, чрезвычайно важного на первых этапах развития казахстанского аудита. В-третьих, анализ ситуации всегда был существенной частью инструмента ее улучшения, особенно тогда, когда она оказывалась далекой от совершенства.

После принятия первого закона «Об аудиторской деятельности в Республике Казахстан» от 18 октября 1993 г. произошли существенные изменения в экономической и общественно-политической жизни страны.

Все это обусловило разработку нового Закона РК «Об аудиторской деятельности», принятого 20 ноября 1998 г. (с дополнениями и изменениями, включая от 29.09.2014 г.) По сравнению со «старым» законом, в нем последовательно и полнее раскрыты основополагающие понятия, принципы, виды, субъекты, компетенции уполномоченных органов, правила аттестации кандидатов в аудиторы, лицензирования и осуществления аудиторской деятельности.

Правовая основа бухгалтерского учета и аудита разработана с учетом требований Конституции, Гражданского кодекса, Кодекса об административных правонарушениях, Налогового кодекса, законов «О банкротстве», «Об акционерных обществах», «Об иностранных инвестициях» и прочих нормативных актов Республики Казахстан, регулирующих деятельность компаний, фирм и других коммерческих организаций.

Разработкой профессиональных требований на международном уровне занимаются несколько организаций, в том числе Международная федерация бухгалтеров (МФБ), включающая в себя представителей 158 организаций из 115 стран.

В рамках МФБ аудиторскими стандартами непосредственно занимается Международный комитет по аудиторской практике (МКАП), действующий на правах постоянной автономной организации.

На пятой Республиканской конференции аудиторы РК, проходившей 16 марта 2000 г. в г. Алматы, были рассмотрены и приняты «Международные стандарты аудита в Казахстане». Международный комитет по аудиторской практике (МКАП) издал нормативные документы, состоящие из Международных стандартов проведения аудита (МСА) и стандартов по оказанию сопутствующих услуг (ССУ).

Рейтинговое агентство «Эксперт РА Казахстан» создано осенью 2008 года на паритетной основе российским ЗАО «Рейтинговое агентство «Эксперт РА» и казахстанской ТОО «KERA».

Стратегическая цель агентства – оказание всесторонней коммуникационно-аналитической поддержки компаниям, работающим на казахстанском рынке.

В арсенале услуг также рейтинги корпоративного управления, качества управления активами фондов, рейтинги качества услуг управляющих компаний.

Помимо этого, агентство формирует рэнкинги компаний в различных сферах экономики Казахстана, самым масштабным из которых является список крупнейших компаний и лидеров в отраслях экономики («Эксперт-200-Казахстан»).

Второй год подряд первое место занимает «КПМГ Аудит» (в первом рейтинге по итогам 2009 года компания не участвовала), входящая в «большую четверку» аудиторских компаний мира. На ее долю приходится более 66% выручки, полученной в прошлом году всеми участниками рейтинга.

Как показал очередной, третий, обзор деятельности аудиторско-консалтинговых групп (АКГ), подготовленный рейтинговым агентством «Эксперт РА Казахстан», прошедший год оказался более удачным для АКГ по сравнению с 2010-м, хотя результаты их деятельности все еще несколько хуже, чем в 2009-м. Рейтинг аудиторско-консалтинговых групп за 2010-2011 года, представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Рейтинг аудиторско-консалтинговых групп

Место по итогам 2011 года	Место по итогам 2010 года	Аудиторско-консалтинговая группа	Год основания	Совокупная выручка за 2011 год (тыс. тг.)	Совокупная выручка за 2010 год (тыс. тг.)	Доля выручки после аудиторской проверки
1	1	КПМГ Аудит	1996	3 857 853	3 999 429	47,50
2	2	БЕЙКЕР ТИЛЛИ ЕЛТАЛ КАЗАХСТАН	1996	509 939	413 484	26,90
3	3	НАК «Центраудит Казахстан»	1992	444 192	366 384	76,00
4	6	PKF Сапа-Аудит	1998	208 254	154 955	53,90
5	5	ALMIR CONSULTING	1998	201 930	177 273	83,30
6	-	Мин Такс Аудит	2001	186 919	225 237	69,00
7	8	Ар-Аудит	1999	102 543	93 012	0,59
8	-	GrantThornton	2010	43 924	-	31,20
9	-	Алматы аудит	1997	43 775	42 413	100,00
10	11	Синергия-Аудит	1996	43 108	46 858	63,00
11	-	Марка Аудит Казахстан	1997	42 848	62 651	95,50
12	13	Салык-сервис	2001	33 189	38 036	60,30

13	14	Дана-Консалтинг	1998	31 822	36 953	65,20
14	16	НАК «Asia Astana Audit»	1996	25 093	24 477	71,80
15	-	Отпараудит	1996	13 230	5 323	100,00

Так, по итогам 2011 года доходы компаний, принявших участие в рейтинге, увеличились на 13,9% против снижения на 4,3% годом ранее. Напомним, в 2009-м рост доходов АКГ составил 17,6%. Даже с индексацией на инфляцию (по итогам 2011 года – 7,4%) выручка компаний выросла на 5%.

Тройка лидеров рэнкинга крупнейших АКГ Казахстана по сравнению с прошлым годом не изменилась: список вот уже второй год подряд возглавляет «КПМГ Аудит», причем эта компания является крупнейшей не только в Казахстане, но и в соседней России, где по итогам 2011 года стала лидером аналогичного рэнкинга.

В Казахстане «КПМГ Аудит», судя по предоставленным данным, последнее время активно занимается развитием и продвижением консалтинговых услуг – их доля в выручке группы выросла на 14% (с 38% в 2010 году, до 52,5% в 2011 году). Весьма солидный результат, притом что и сама выручка «КПМГ Аудит» в 2011 году выросла на 13,5%.

Второе место также второй год подряд (первое – по итогам 2009-го) в этом году занимает «Бейкер Тилли Елтал Казахстан», также входящая в международную сеть BakerTillyInternational. Это позволяет компании осуществлять аудит и содействие в написании меморандумов для компаний, планирующих IPO на международных торговых площадках. Обе компании отмечают, что рынок аудита и консалтинга в Казахстане становится более сложным, запросы клиентов растут, что требует от аудиторов расширения услуг, разработки и предложения новых продуктов, использования инноваций.

Второе место рэнкинга, как и в прошлом году, занимает «Бейкер Тилли Елтал Казахстан». Доходы этой компании, входящей в международную сеть «Бейкер Тилли», выросли в 2011 году на внушительные 23,3%. Причем, как и лидер рэнкинга, эта компания наиболее активно развивает направление консалтинга: доля от различных консалтинговых услуг, сопутствующих аудиту, у этой компании составила 73,1%. Это самый высокий показатель среди всех участников рэнкинга. Львиную долю доходов (60,6% от выручки за 2011 год) компания получила от консультирования в области различных учетных функций, автоматизации бухучета и подготовки отчетности.

В нынешнем рейтинге появился новый участник – компания GrantThornton, созданная в апреле 2011 года. Успехи ее очевидны: в первый же год деятельности она заработала более 43 млн тенге и заняла в рейтинге восьмое место. GrantThornton хорошо известна за рубежом – в

США, Великобритании, Канаде, Австралии, где по выручке занимает 5–6-е места после «большой четверки». Но о ней практически ничего не знают в Казахстане. Достаточно высокая позиция в рейтинге «Эксперт РА Казахстан» – свидетельство того, что компании удалось завоевать доверие клиентов.

Остальные компании, входящие в список ведущих АКГ Казахстана по итогам 2011 года, преимущественно занимаются классическим аудитом: средний показатель доли доходов от аудита в 2011 году среди них составил более 70%. В целом по всем компаниям, участвующим в рейтинге, доля выручки от аудиторских проверок осталась почти на том же уровне, что и в 2010 году: 62,9% против 62,85% годом ранее.

Таким образом, качество в аудите подразумевает постоянное обучение персонала в соответствии с международными требованиями, привлечение высококвалифицированных кадров с международной квалификацией и опытом и, конечно же, привлечение квалифицированных молодых кадров в аудиторскую профессию.

Материал поступил в редакцию 16.10.14.

*Б. Увакова, Г. К. Уралова*

#### **Қазіргі кезеңде аудиторлық компаниялардың рейтингісі**

С. Торайғыров атындағы  
Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ.  
Материал 16.10.14 баспаға түсті.

*B. Uvakova, G. K. Uralova*

#### **Rating of public accountant companies on the modern stage**

S. Toraighyrov Pavlodar State University, Pavlodar.  
Material received on 16.10.14.

*Мақалада «Эксперт РА Қазақстан» рейтингілік агентігі дайындаған негізгісі рейтинг болып келетін аудиторлық компаниялардың қызметі талданады.*

*The analysis of the public accountant companies activity based on the «Expert RA Kazakhstan» agency rating is presented in this article.*

УДК 336. 713

#### **Г. К. Уралова**

старший преподаватель кафедры «Финансы и учет», Павлодарский государственный университет имени С. Торайғырова, г. Павлодар

### **ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

*В данной статье представлен обзор государственного регулирования банковской деятельности, на основе практики и общей методологической базы надзора.*

*Ключевые слова: регулирование, надзор, банковская деятельность.*

Во всех экономически развитых государствах регулирование банковской деятельности имеет приоритетное значение. Банкам в рыночной экономике отводится одновременно роль ведущих хозяйственных агентов и важнейших каналов воздействия на макроэкономические процессы. Исключительно важно их значение в поддержании стабильного социального климата.

Как показывает мировая практика, оперативный и комплексный контроль за всеми финансовыми институтами и защите прав и интересов инвесторов наиболее эффективны для развития финансового сектора. Не последнюю роль при этом играет улучшение качества и снижение стоимости финансовых услуг за счет конвертации финансовых услуг и создания условий добросовестной конкуренции.

Основной целью банковского регулирования и надзора в Казахстане, как и в других странах, является поддержание стабильности банковской системы, защита интересов вкладчиков и кредиторов. Конкретные задачи, которые ставятся перед надзорными органами в каждый данный период времени, непосредственно определяются этой главной целью осуществления надзора за кредитными организациями и современным состоянием банковской сферы, социально-экономической ситуацией в стране в целом.

Важным фактором развития финансового сектора страны стало начало деятельности с 1 января 2004 года Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций (далее - Агентство), за которым законодательно были закреплены следующие цели и задачи:

1) обеспечение финансовой стабильности финансового рынка и финансовых организаций и поддержание доверия к финансовой системе в целом;



2) обеспечение надлежащего уровня защиты интересов потребителей финансовых услуг;

3) создание равноправных условий для деятельности финансовых организаций, направленных на поддержание добросовестной конкуренции на финансовом рынке;

4) установление стандартов деятельности финансовых организаций, создание стимулов для улучшения корпоративного управления финансовых организаций;

5) мониторинг финансового рынка и финансовых организаций в целях сохранения устойчивости финансовой системы;

6) сосредоточение ресурсов надзора на областях финансового рынка, наиболее подверженных рискам, с целью поддержания финансовой стабильности;

7) стимулирование внедрения современных технологий, обеспечение полноты и доступности информации для потребителей о деятельности финансовых организаций и оказываемых ими финансовых услугах.

По состоянию на 1 декабря 2013 года активы банков второго уровня РК составили 15 109,3 млрд. тенге, увеличившись по сравнению с 1 января 2013 года на 1 229,3 млрд. тенге или на 8,9% за счет увеличения статей: наличные деньги, аффинированные драгметаллы и корреспондентские счета на 222,4 млрд. тенге или на 15,0%, банковские займы и операции «обратное РЕПО» на 1 636,2 млрд. тенге или на 14,1%, прочие активы на 393,9 млн. тенге или на 18,4%.

Ссудный портфель (основной долг) банковского сектора РК на отчетную дату составил 13 260,4 млрд. тенге, увеличившись по сравнению с началом года на 1 602,5 млрд. тенге или на 13,7%.

По состоянию на 1 декабря 2013 года займы, по которым отсутствует просроченная задолженность по основному долгу и/или начисленному вознаграждению составляют 8 534,1 млрд. тенге или 64,4% от ссудного портфеля, увеличившись с начала года на 9,5%.

Провизии (резервы), сформированные по ссудному портфелю в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности составили 4 598,0 млрд. тенге или 34,7% от совокупного ссудного портфеля БВУ, увеличившись с начала года на 23,8%.

По состоянию на 1 декабря 2013 года совокупные обязательства банков второго уровня составили 13 092,3 млрд. тенге, увеличившись по сравнению с 1 января 2013 года на 1 217,6 млрд. тенге или на 10,3%. Увеличение вкладов клиентов с начала текущего года составило 1 145,1 млрд. тенге или 13,4%. Выпущенные в обращение ценные бумаги уменьшились по банковской системе на 15,0 млрд. тенге или на 1,5%.

В структуре совокупных обязательств банков второго уровня наибольшую долю занимают вклады клиентов – 73,9% и выпущенные в обращение ценные бумаги – 7,5%.

Обязательства банков второго уровня РК перед нерезидентами РК составили 1 420,2 млрд. тенге или 10,8% от совокупных обязательств БВУ.

По состоянию на 1 декабря 2013 года вклады клиентов составили 9 678,0 млрд. тенге (73,9% от совокупных обязательств БВУ) увеличившись с начала года на 1 145,1 млрд. тенге или на 13,4%. Вклады юридических лиц составили 5 857,6 млрд. тенге, увеличившись по сравнению с 1 января 2013 года на 739,8 млрд. тенге или на 14,5%. Вклады физических лиц увеличились на 405,3 млрд. тенге или на 11,9% составив на отчетную дату 3 820,4 млрд. тенге.

Вклады клиентов в иностранной валюте на 1 декабря 2013 года составили 3 681,4 млрд. тенге, увеличившись за рассматриваемый период на 1 009,5 млрд. тенге или на 37,8%.

Собственный капитал по балансу банковского сектора РК по сравнению с началом текущего года увеличился на 11,7 млрд. тенге, составив на отчетную дату 2 017,0 млрд. тенге.

В структуре собственного капитала по балансу банковского сектора основную долю занимает уставный капитал.

По состоянию на 1 декабря 2013 года размер регуляторного собственного капитала банковского сектора составил 2 275,0 млрд. тенге. Тогда как на начало года данный показатель составлял 2 072,3 млрд. тенге.

Коэффициенты достаточности капитала на отчетную дату составили к1-1 – 11,0%; к1-2 – 13,5%; к2 – 18,5%. При этом, на начало года коэффициенты достаточности капитала составляли к1-1 – 11,6%; к1-2 – 13,6%; к2 – 18,1%.

По состоянию на 1 декабря 2013 года размер высоколиквидных активов составил 2 732,0 млрд. тенге или 18,1% от совокупных активов БВУ, которые увеличились по сравнению с началом года на 297,4 млрд. тенге или на 12,2%.

Коэффициенты текущей ликвидности на отчетную дату составили к4 – 0,920; к4-1 – 4,159; к4-2 – 2,814; к4-3 – 2,203 (при нормативах не менее к4 – 0,3; к4-1 – 1,0; к4-2 – 0,9; к4-3 – 0,8).

На отчетную дату, отношение чистого дохода до уплаты подоходного налога к совокупным активам (ROA) составило 8,91%, отношение чистого дохода до уплаты подоходного налога к собственному капиталу по балансу (ROE) 69,90%. При этом на аналогичную дату прошлого года, ROA – (- 6,07%), ROE – (- 106,66%).

На отчетную дату чистая процентная маржа составила – 5,17% чистый процентный спрэд составил – 2,57%. По состоянию на 1 декабря 2012 года указанные показатели составляли 4,13% и 2,01% соответственно.



На отчетную дату, доля 5 крупнейших банков в активах БВУ составила – 55,3%, доля в совокупном ссудном портфеле – 61,8%, доля в совокупных вкладах клиентов – 54,4%.

Как следствие, спрос на кредитные ресурсы субъектов крупного, среднего и малого предпринимательства значительно превышает предложение со стороны банков. Переориентация кредитной политики банков на более доходное розничное, прежде всего потребительское, кредитование и вовлечение в него все большего спектра банков остается главной текущей тенденцией в банковском секторе. При этом наибольшую обеспокоенность вызывает не столько текущая долговая нагрузка и закредитованность населения в Казахстане, сколько темп прироста задолженности, прежде всего в сфере необеспеченного потребительского кредитования.

Сдержанный рост ипотечного кредитного портфеля банков в значительной степени обусловлен значительными объемами рефинансирования существующих заемщиков, а также низким уровнем спроса со стороны потенциальных заемщиков при текущих жестких ценовых и неценовых условиях кредитования со стороны банков. При этом в условиях текущего ценового тренда и потенциального роста склонности домашних хозяйств к сбережению сектор недвижимости будет приобретать все большую инвестиционную привлекательность для населения.

Вместе с тем, финансирование долгосрочных активов за счет краткосрочных обязательств – одна из базовых функций финансового посредничества, что не является характерным исключительно для банков Казахстана. Например, в США 1/3 долгосрочных активов финансируется за счет обязательств до 1 года, в Сингапуре же половина долгосрочных активов финансируется за счет краткосрочных обязательств. В Казахстане аналогичное соотношение по долгосрочным активам в тенге составляет порядка 50%.

Соответственно, в 2014 г. НБРК с каждым банком, имеющим высокую долю «неработающих» займов, будут отработаны планы – соглашения, предусматривающие последовательный комплекс мер по улучшению качества ссудных портфелей. С 2016 г. будет введен пруденциальный норматив, устанавливающий максимальный предел «неработающих» займов на уровне 10%. За его нарушение может последовать принудительная смена менеджмента, отзыв банковской лицензии. Подготовленные НБРК совместно с Правительством на уровне законодательных и подзаконных нормативных

Инструментом поддержки банковского сектора и увеличения долгосрочного фондирования банков может быть дальнейшая реализация государственных программ, направленных на финансирование приоритетных направлений. При этом в долгосрочной перспективе основными источниками средств для финансирования данных программ должны быть средства,

привлекаемые институтами развития на рыночных принципах при должном контроле их левверджа, а также ресурсы, перераспределяемые за счет оптимизации и повышения эффективности расходов в рамках государственных программ.

Дополнительный объем кредитования экономики банками может потенциально составить до 5% от существующего ссудного портфеля только за счет расширения присутствия НБРК на денежном рынке на постоянной основе без принятия дополнительного риска.

В среднесрочной перспективе необходимо обеспечить условия для генерации банковским сектором внутренних источников фондирования, в частности через механизм секьюритизации портфеля банковских займов. По оценкам, только по портфелю ипотечных жилищных займов, в рамках секьюритизации может быть дополнительно привлечена сумма, эквивалентная 2% ссудного портфеля.

Материал поступил в редакцию 16.10.14.

*Г.К. Уралова*

**Банк қызметі мемлекеттік реттеу**

С. Торайғыров атындағы  
Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ.  
Материал 16.10.14 баспаға түсті.

*G. K. Uralova*

**State regulation of bank activity**

S. Toraighyrov Pavlodar State University, Pavlodar.  
Material received on 16.10.14.

*Берілген мақалада банк қызметін мемлекеттік реттеуді шолуы, қадағалаудың жалпы методологиялық базасы және тәжірибесі негізінде ұсынылған.*

*The review of the government control of bank activity is presented in this article, on the basis of practice and general methodological base of supervision.*

УДК 378

**О. А. Хасанова<sup>1</sup>, А. Ж. Мусина<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>старший преподаватель кафедры «Финансы и учет», <sup>2</sup>зав. кафедры «Финансы и учет», Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар

## **ИССЛЕДОВАНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ**

*В данной статье представлен аналитический обзор зарубежного опыта маркетинга в сфере высшего образования.*

*Ключевые слова: маркетинг, система высшего образования, зарубежный опыт, функции маркетинга, стратегия.*

Маркетинг в сфере высшего образования имеет особую функцию. Он направлен, прежде всего, на укрепление отношений с потенциальными потребителями в долгосрочном периоде путем создания хорошей репутации и доверия по отношению к себе, двух основных ресурсов для поддержания длительного успеха на рынке.

Применение маркетинговых технологий в высших учебных заведениях являются важным инструментом в процессе привлечения и удержания клиентов (студентов).

Особую значимость в рамках темы приобретает международный опыт в данной сфере, в чем заключается актуальность статьи.

Успешным примером применения маркетинговой стратегии вуза является Калабрийский университет в Италии, созданный в 1972 году. Отличительной чертой данного региона (юга Италии) являлось отсутствие университетов в той местности. Университет поставил цель – повысить образовательный уровень населения, что должно было в дальнейшем способствовать развитию региона. В конце 90-х годов университет достиг хороших успехов в динамическом развитии, тем не менее, значительная часть молодежи уезжала на север Италии. В связи со сложившейся ситуацией было принято решение создать отдел маркетинга, с целью привлечения потенциальных студентов данного региона [1, 10 с].

На сегодняшний день Калабрийский университет имеет четкую маркетинговую стратегию, связанную с двумя характеристиками. Первая характеристика – это основная миссия, а именно создание человеческих ресурсов для развития региона, что является стратегической позицией по отношению к конкурентам. Во-вторых, в университете наблюдаются особые

отношения между студентами, которые являются членами молодежного сообщества и все благодаря универсальному полноценному кампусу. Таким образом, главное проявление миссии должно выражаться в формировании особого образа университета, а также укрепление его позиций на рынке и стабильные связи с общественностью.

Общая схема мероприятий по маркетингу может включать следующие мероприятия в этом университете: лекции кампуса и запуск веб-игры, ярмарки, брошюры, сувениры университета, различная помощь абитуриентам, плакаты на железно-дорожных станциях, вкладыши в прессе, «зайди в кампус» (день открытых дверей в наших университетах Казахстана), рассылка СМС, телефонное интервью, Интернет-опрос, деятельность в школах и др.

Подготовка к новому учебному году начинается с января каждого календарного года. На январь приходятся следующие мероприятия: подготовка плаката, брошюр. Помимо того, что плакат должен привлекать к себе внимание за счет красочного изображения и слогана, он также несет информационную функцию, т.е. сообщает о всех специальностях. Каждый год разрабатывается новый вид плаката.

Февраль знаменуется тем, что это период рассылки плакатов в школы Калабрии и ближайшие районы.

Март каждого года знаменуется выходом брошюры университета. Основные функции брошюры и плаката схожи, которые заключаются в продвижении университета среди населения, распространение информации. Отличие брошюры в том, что она содержит большее количество информации.

В августе каждого года производится запись абитуриентов в университет. Чтобы облегчить абитуриентам и их родителям первое знакомство с университетом, выбор специальности и непосредственно процедуру записи, их встречают специальные представители университета. Их задача – помочь абитуриентам сориентироваться в университете и сделать правильный выбор специальности.

Следующие крупное событие маркетинговой кампании являются «Лекции кампуса», которые начинаются в октябре продолжительностью неделю. В течение этой недели в университет приезжают школьники выпускных классов для знакомства с университетом. В итоге университет имеет большие результаты от кампании маркетинга начавшейся еще в 90-х годах. Прием студентов увеличился. Университет стал работать на пределе возможностей своей структуры и начал процесс расширения, чтобы принять всех желающих абитуриентов. Успех университета отмечается как на национальном уровне, так и на международном.

Если абстрагироваться от рассматриваемого варианта Калабрийского университета, то можно отметить, что в большинстве развитых стран

качество образования и конкурентоспособность связываются с ростом затрат на высшее образование и с более жестким контролем за расходованием выделяемых государством средств. Образовательные услуги включаются в систему социального сервиса, который становится приоритетным направлением развития экономики.

В США, например, получило определенное распространение так называемое получное образование, когда часть занятий проходит в учебном заведении, а многие разделы курсов осваиваются на конкретных рабочих местах. В отдельных ведущих университетах Казахстана такая модель взята за основу и успешно внедряется. Системное внедрение дуальной системы рассматривается на базе предприятий ФБН «Самрук-Казына».

В высокоразвитых странах преобладание частного сектора обусловлено возрастающим спросом на образование, что оказывает непосредственное влияние на увеличение доли внебюджетных средств в образовании, формируемых за счет привлечения средств населения посредством: введения платы за образование, расширения негосударственного сектора послешкольного образования, предоставления платных студенческих кредитов, сокращения количественных субсидий в виде грантов, увеличения доли работающих студентов, способных самим оплачивать образование.

Платное образование широко распространено в Канаде, США, полноценно внедряется в Австралии, Австрии, Великобритании, Голландии, Португалии, Японии, что наглядно отражено в таблице 1.

В настоящее время во всем мире развивается дополнительное профессиональное образование руководителей предприятий и организаций, характеризующееся рассмотрением подготовки управленческих кадров высшей квалификации в качестве одного из важнейших факторов экономического развития страны.

Анализируя данные таблицы 1 и сравнивая с программами нашей страны, можно отметить, что образовательный кредит, получивший столь широкое распространение в развитых странах, не нашел должного отклика в Казахстане. На данный момент, данный проект опять запустили, и имеет место кредитование через АО «Финансовый центр» с помощью сети банков второго уровня. Образовательное кредитование находится на стадии второй попытки внедрения, но пока не такими активными темпами.

Анализируя зарубежный опыт маркетинговой деятельности в сфере образования, необходимо обратить внимание на тесного и постоянного союзника Казахстана – Россию. Российские студенты, получающие образование на платной основе в своем количестве составляют в среднем – 1,6 млн. человек, при этом общее количество составляет приблизительно 4,8 млн. человек.

Таблица 1 – Платное образование за рубежом

Страна	Год введения платного образования	Примечания
1	2	3
Австралия	1989	Все студенты оплачивали 25 % расходов на образование
Австрия	2000	Плата за обучение введена с одновременным расширением поддержки студентов из бедных семей
Великобритания	1998	1000 ф.ст. в год не зависимо от типа и направления образовательной программы. 30 % с низкими доходами получают полную компенсацию оплаты, (40 % зажиточные) – без компенсации, 30 % – частично
Германия	2000	1000 евро в год при условиях дифференциации размера оплаты в зависимости от дохода семей. Финансовая поддержка беднейших студентов
Голландия	1996	Субсидии выделяются на условиях специфического стимулирования кредита, основным условием которого является успешное и своевременное завершение образовательной программы. Студенческий кредит может быть конвертирован в субсидию при условии высоких академических показателей. Выплата начинается по истечении двух лет после завершения
США, Канада	...	Все послешкольное образование преимущественно платное. Действует развитая система студенческого кредита. «Новый принцип финансирования деньги следуют за студентом». Год обучения в государственном ВУЗе стоит 2-3 тысячи в год
Китай	1996	С 1999 г. – студенческий кредит. Срок возврата – 4 года. Кредит списывается с выпускников, отработавших определенный срок в отдаленных районах. С 2001 г. доля платы за обучение – 20-25 % от его себестоимости, а для принятых сверх госзаказа 50-80 %
Швеция	1960	Студенческий кредит, процент учитывает только рост инфляции

Ю ж н а я Африка	...	Кредит выдается только нуждающимся студентам, 40 % суммы могут быть трансформированы в грант при успешной успеваемости
Япония	Середина 50-х годов XX века	Система кредитования

Отмечается маленькое количество маркетинговых исследований и маркетинговой информации образовательного рынка в России. В год публикуется не более 10 статей, посвященных маркетинговым исследованиям в образовании. Большая часть статей носит теоретический характер. В то же время заметно усиление внимания исследователей к маркетингу услуг. Журналы «Маркетинг в России и за рубежом», «Практический маркетинг», «Маркетолог», «Индустрия рекламы», «Лаборатория рекламы», «Эксперт», а также журналы издательства «Дома Гребенникова», единый образовательный портал «Российское образование» дают интересную информацию об опыте работы маркетинговых структур и центров.

Опыт работы подразделений маркетинга в вузах может представлять значительный интерес. Вообще потребность вуза в создании отдела маркетинга появилась с увеличением числа вузов, т.е. с появлением конкуренции на рынке. Вузы начали уделять больше внимания продвижению и, для того чтобы сделать его наиболее эффективным, стали обзаводиться отделами маркетинга. Это позволило им адекватно функционировать в условиях рынка, наиболее эффективно привлекать абитуриентов и искать новые рыночные ниши.

Отечественные вузы РК все еще не спешат создавать отделы маркетинга, отдавая приоритет отделам стратегического анализа и планирования. Высшим учебным заведениям Казахстана, ставящим перед собой высокие цели, добивающиеся вхождения в ряды топ вузов мира просто необходимо внедрять службы маркетинга в свою структуру и перенимать зарубежный опыт по управлению маркетингом и ведению своей работы.

Повышая роль маркетинга в вузах РК можно усилить свои конкурентные преимущества, более эффективно воздействовать как на лояльных, так и на потенциальных потребителей, привлекать инвестиции со стороны государства и различных организаций, наладить международную деятельность вуза, ну и соответственно, узнаваемость бренда и повышение прибыли [3, 8 с].

Так, например, высшие учебные заведения США имеют богатый опыт создания отделов маркетинга. Это обусловлено спецификой системы высшего образования страны: коммерческая основа, открытость, интернациональность, престижность и надежность.

Университет Бостона является одним из самых ярких примеров функционирования подразделения маркетингового управления. В структуре университета создан отдел маркетинга и коммуникаций. Он является основным подразделением, выполняющим функции обеспечения маркетингового управления и коммуникаций в университете. Отдел маркетинга и коммуникаций (ОМиК) разрабатывает стратегические и тактические планы деятельности вуза и доводит их до сведения остальных подразделений и партнеров. Успешная работа этого подразделения основана на профессионализме и креативности его сотрудников, а также на достижении высоких результатов. ОМиК состоит из восьми основных подразделений и нескольких вспомогательных специализированных подразделов, отвечающих за внутреннюю и внешнюю связь вуза (коммуникации) с различными аудиториями посредством средств массовой информации, печатных изданий, Интернет, видеоматериалов и др. [4, 12 с].

Структура отдела маркетинга и коммуникаций Университета Бостона наглядно представлена на рисунке 1.

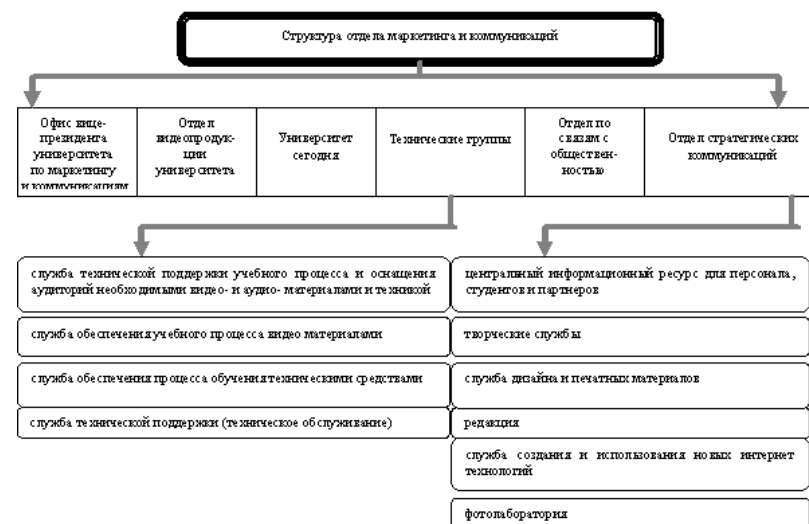


Рисунок 1 – Структура отдела маркетинга Университета Бостона

Далее, проанализировав маркетинговое управление в вузах Австралии, можно отметить, что огромное внимание в вузах уделяют управлению внутренней и внешней информацией университета: получение, обработка, распределение, контроль использования. Цель данных операций – оптимизация процесса прохождения информации в структуре вуза и эффективное ее использование.



Вузы Великобритании отличаются тем, что вся информация о деятельности подразделений, отвечающих за маркетинг в высших учебных заведениях (структура, функции, взаимодействие с другими подразделениями), недоступна для общего пользования. Практически все университеты имеют одинаковую структуру маркетингового управления образовательной и научной деятельностью. Поэтому рассмотрим для примера Университет Бирмингема.

Университет Бирмингема – университет мирового класса, привлекающий способных студентов и высококвалифицированных преподавателей. Каждый год в университет приезжают учиться около 4300 иностранных студентов более чем из 140 стран мира. Университет является одним из 25 учебных заведений, номинированных Европейской комиссией на премию Европейского центра усовершенствования имени Жана Моне за высокую междисциплинарную квалификацию. Маркетинговое подразделение входит в состав Академического отдела университета. Основными службами маркетингового отдела являются:

- отдел кадров и служба приема студентов;
- международный отдел;
- отдел рекламы (дизайн и публикации);
- отдел маркетинговых исследований (методы, формы, ресурсы).

Таким образом, следует отметить, что современные тенденции развития высшего образования побуждают университеты уделять больше внимания созданию и развитию маркетинговых структур для более эффективного их функционирования. На основании опыта зарубежных вузов, можно утверждать, что в тех университетах, где маркетинговое управление находится на более профессиональном уровне и имеет более разветвленную структуру, основные направления деятельности этих отделов в основном одинаковы: управление корпоративной и входящей информацией и контроль за ее использованием, рекламная деятельность (публикации, Интернет-сайт и т.д.), создание фирменного стиля и символики университета, продвижение образовательных программ, работа со средствами массовой информации, организация и обеспечение конференций и семинаров университета, проведение маркетинговых исследований, создание фото-архивов и баз, иногда проведение видеосъемок и фото-сессий [4, 12 с].

Так же важным является то, что эти вузы стоят в ряду наиболее передовых ведущих вузов, пользующиеся спросом и интересом во всем мире.

Итак, внедряя службы маркетинга в отечественные вузы, можно не только повысить спрос со стороны студентов, интерес со стороны государства и имидж в целом, но и выйти на более качественный уровень предоставления образовательных услуг, а также перейти из разряда рядовых вузов в разряд вузов мирового значения.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1 **Алексанков, А. М.** Маркетинг в международной деятельности ВУЗА : учебное пособие / под ред. А. М. Алексанкова, Д. Г. Арсеньева. – СПб. : Изд. ПУ – 2008. – 105 с.

2 **Шевченко, Д. А.** Маркетинг образовательных услуг: стратегия вуза // Новости в маркетинге. – 2012. – № 4. – С. 22-26.

3 **Донина, И. А.** Образовательный маркетинг – современный этап маркетинга взаимоотношений // Маркетинг в России и за рубежом. – 2013. – № 3. – С. 8-12.

4 **Ахметова, З. Б.** Повышение роли маркетинга в вузах Республики Казахстан в современных условиях // Вестник АПН Казахстана. – 2013. – № 2. – С. 12-14.

Материал поступил в редакцию 12.11.14.

*О. А. Хасанова, А. Ж. Мусина*

**Білім беру саласында маркетинг қызметінің шетел тәжірибиесін зерттеу**

С. Торайғыров атындағы  
Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ.  
Материал 12.11.14 баспаға түсті.

*O. Khassanova, A. Mussina*

**The study of foreign experience of marketing activities in the field of education**

S. Toraighyrov Pavlodar State University, Pavlodar.  
Material received on 12.11.14.

*Айтылмыш мақалада білім беру саласындағы маркетингтің шетел тәжірибиесін аналитикалық шолуы көрсетілген.*

*This paper presents an analytical review of international experience in the marketing in higher education.*

**Н. М. Шеримова**

## **ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК ФАКТОР ДОСТИЖЕНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИКИ**

*В настоящей статье рассматривается политика импортозамещения: сущность, этапы и актуальность.*

*Ключевые слова: импортозамещение, структура экономики, импорт.*

В Республике Казахстан неоднократно проводились реформы, с целью повышения эффективности общественного производства, основанные на структурной перестройке промышленности.

Пройденные этапы экономического развития страны дают обширный материал для их критического осмысления, для разработки новой структуры национальной экономики, отвечающей современным требованиям.

Казахстан, после обретения независимости, столкнулся с необходимостью обеспечения экономической самостоятельности и безопасности страны. Республике предстояло занять свое место в мировом хозяйстве, используя сравнительные преимущества национальной экономики.

Становление нового государства проходило на фоне радикальных экономических преобразований, сопровождавшихся сокращением объемов производства, системным кризисом практически во всех сферах экономики, повсеместным сокращением платежеспособного спроса населения и предприятий. Республике предстояло впервые самостоятельно осуществлять внешнеэкономическую деятельность, находить потенциальные рынки сбыта казахстанской продукции, в то время как достаточный опыт в этой сфере деятельности у государства, в условиях рыночной экономики, практически отсутствовал. Требовалось внести существенные коррективы в курс внешнеэкономической политики.

В советский период внешнеэкономические связи главным образом осуществлялись со странами социалистического блока, новые условия требовали наладить устойчивые торговые отношения с экономически развитыми странами. Другой важный аспект внешнеэкономической политики заключался в формировании торговых связей в условиях изменения институциональных основ торгово-экономических отношений со странами СНГ. Промедление или ошибки в организации внешнеэкономической деятельности в условиях зависимости республики от импортных поставок продовольственной и промышленной продукции могли вызвать дефицит

товаров в экономике и еще в большей степени углубить экономический кризис.

Динамичное развитие внешней торговли затруднялось разрывом традиционных хозяйственных связей, отсутствием необходимой правовой регламентации данного процесса. В 1992-1993 гг. внешнеэкономические операции в большей части регулировались через систему государственных заказов, а экспорт стратегических товаров находился под монопольным контролем государства. На начальном этапе внешнеэкономические связи основывались, главным образом, на непосредственных горизонтальных связях руководителей предприятий. Одновременно происходил выбор партнеров и поиск поставщиков продукции среди новых торговых партнеров. Отсутствие достаточного объема финансовых средств у предприятий предопределило значительную долю бартерных сделок между предприятиями стран СНГ: в 1994 году 30% экспортных поставок республики и 14,2 % импортных поставок осуществлялись в порядке прямого товарообмена. Существенная либерализация внешнеэкономической деятельности была проведена в 1993-1995 гг., во внешней торговле утвердился принцип договорных цен, подписаны соглашения о торгово-экономическом сотрудничестве со многими государствами, в том числе Соглашение о зоне свободной торговли государств - участников СНГ [1].

В современных условиях все большую значимость приобретает политика, связанная с интеграцией в мировое рыночное хозяйство и либерализацией внешнеэкономической деятельности. Вполне очевидно, что расширение масштабов и интенсивности международных хозяйственных отношений окажет позитивное влияние на эндогенные экономические процессы, происходящие внутри региона, давая возможность совершенствованию структуры хозяйства, развивая наиболее прогрессивные производства и отрасли. Кроме того, в современных условиях, участие в международном разделении труда является одним из обязательных условий для быстрого экономического роста.

Взаимосвязь внешней торговли и экономического роста определяется изменением производственных возможностей страны. Первоначально рост производственных возможностей вызывается увеличением количества и совершенствованием качества ресурсов; использованием результатов НТП. Расширение производственных возможностей страны на последующем этапе определено ее интеграцией в мировую экономику, углублением специализации и ростом внешней торговли. С использованием данного фактора преодолеваются пределы национальных производственных возможностей, увеличивается объем ресурсов, совершенствуется их структура, поднимается уровень технологий.

Что касается современной ситуации, сложившейся во внешнеэкономической деятельности регионов Республики Казахстан, то здесь за последние годы наблюдается устойчивая тенденция роста импортной составляющей, в частности ввоза продукции обрабатывающей промышленности.

Структура импортируемых регионами товаров представлена большей частью (по данным за 2013 года) следующими статьями – машины, оборудование, транспорт и приборы составляют 35-52 % общего объема импорта, химическая продукция 7-10 %, а также минеральные продукты 12-15 %. В целом, импорт (с учетом расходов на транспортировку и страхование) увеличился на 35,8 % [2].

«Очевидно, что такой процесс в условиях рынка и интеграции в мировую экономику во многом является неизбежным. Однако, национальные интересы республики, состоящие в обеспечении ее экономической самостоятельности и безопасности, формировании эффективного народнохозяйственного комплекса, требуют выработки стратегии, направленной на защиту отечественной промышленности от иностранной экспансии, создания механизма стратегического управления такого рода структурными подвижками» [3].

Также следует учесть, что дальнейшее открытие внутреннего казахстанского рынка при крайне низком уровне конкурентоспособности отечественных производств, ставит под вопрос само существование отечественной промышленности. Положительный результат от вступления во ВТО страна получит лишь после развития импортозамещающего промышленного производства с использованием всех имеющихся возможностей для усиления конкурентных позиций отечественной продукции по сравнению с зарубежными аналогами.

Надо отметить, что в современных условиях, все в большей степени проявляется роль регионального фактора, так как экономические преобразования осуществляются в пределах конкретных территорий, существенно различающихся по природно-географическим, социально-демографическим, экономическим и другим условиям.

Перенос центра тяжести в решении многих экономических проблем на региональный уровень является объективным и оправданным, так как позволяет максимально учесть индивидуальные экономические, территориальные, отраслевые и прочие особенности отдельно взятого региона. В итоге все положительные сдвиги в экономическом развитии каждого из регионов, вполне естественно, найдут отражение в позитивных экономических результатах страны в целом.

Таким образом, осуществление стратегии по закреплению позиций страны в международных экономических отношениях, должно сопровождаться,

прежде всего, активными процессами на уровне ее областей, включающих в себя формирование условий для создания новых конкурентоспособных отраслей промышленности, модернизации действующих отраслей ориентирующихся, прежде всего, на производство конечного продукта. Исходя из этого, следует сказать о том, что импортозамещение на сегодня является одним из ключевых направлений становления отраслей обрабатывающей промышленности.

Надо отметить, что вопрос о преимуществах и недостатках данной модели экономического развития является достаточно дискуссионным. Исторические факты свидетельствуют, что впервые стратегия импортозамещения (содержание которой сводилось к индустриализации, за счет сокращения импорта промышленных товаров, то есть использования протекционистских барьеров на пути импорта готовой продукции) нашла свое применение в годы великой депрессии, в 30-е годы, в связи с ухудшениями условий внешней торговли, среди таких стран как Аргентина и Австралия и др. В 1950-1960 годы стратегия импортозамещения завоевывает еще большую популярность у молодых независимых государств. Выбор стратегии импортозамещения основывался на следующих факторах и предпосылках, приведенных ниже.

Во – первых, структура производства была ориентирована на производство сырьевых товаров и товаров первичной обработки; во- вторых, если придерживаться политики свободной торговли, ее сравнительные преимущества так и останутся в производстве сырьевых товаров; в- третьих, спрос на сырьевые товары имеет низкую эластичность и по мировому доходу и по мировым ценам, следовательно, доходы от экспорта сырьевых товаров не растут быстро, если они вообще будут расти; в-четвертых, поскольку спрос на импорт товаров, используемых в производстве растет быстрее, чем выручка иностранной валюты, следовательно рост в экономике будет обеспечен только при увеличении и расширении внутреннего производства импортируемых товаров. Таким образом, выбор стратегии импортозамещения обосновывался желанием защитить промышленную основу экономики, изменить ее производственную структуру [4].

Хотя в последующие периоды своего развития многие государства переходили преимущественно на развитие экспорта, импортозамещение перешедшее в несколько иные формы реализации (переориентация с внутриориентированной на внешнеориентированную импортозамещающую стратегию), все еще остается для них актуальной и широко используемой политикой.

Далее следует сказать о том, что лежит в основе импортозамещающей политики, в чем состоят недостатки и позитивные моменты в ходе ее реализации.

Развитие теории импортозамещения связывается с периодом второй половины XX в. и такими учеными, как Г. Зингер, А.Льюис, Р. Пребиш, У. Ростоу, Ф. Лист, раскрывших и обосновавших ее в полной мере. Их доводы в пользу импортозамещающей индустриализации сводились к следующему: сырьевая специализация экономики страны на мировых рынках в конечном итоге приведет ее к тотальной зависимости от внешнего спроса на сырье, который растет недостаточно быстро и стабильно. Дальнейшие попытки увеличить объемы сырьевого экспорта приведут к снижению экспортных цен, а также повышению цен на импортные товары, преимущественно конечного пользования. Иначе говоря, путь к индустриализации здесь видится только через закрытие внутреннего рынка, импортозамещение и формирование на его основе отечественной обрабатывающей промышленности [5].

Определение, приводимое в Глоссарии содержит следующее: «Замещение импорта, импортозамещение (Import substitution)- уменьшение или прекращение импорта определенного товара посредством производства в стране такого же или аналогичного товара (импортозамещающего товара)» [6].

Аналогичное определение представлено в словаре по маркетингу: «Импортозамещение – уменьшение или прекращение ..... Подобные товары называют импортозамещающими. Желательно, чтобы они по своим потребительским качествам были не ниже замещаемых» [7].

Таким образом, импортозамещение включает в себя, во-первых, производство отечественной продукции заменяющий импортный аналог, во-вторых установление протекционистских барьеров на пути их ввоза в страну. Кроме этого, иногда в трактовке данного понятия, основной упор делается на решение проблемы, связанной с ... «развитием преимущественно отраслей обрабатывающей промышленности, то есть выпускающих конечный, готовый продукт», или «...нужен принципиально иной, либеральный подход... важным для эффективности предлагаемого подхода является корректное определение критериев отбора поддерживаемых проектов. Очевидно, что ориентация при этом должна быть в сторону несырьевых, перерабатывающих, высокотехнологичных секторов промышленности. Но при этом не должны быть ущемлены и иные отрасли и проекты». Что также является одним из основных моментов в отражении сути данной политики.

Но, наиболее точное содержание политики по замещению импорта, по нашему мнению, предложено А. К. Канатчиновой «..преимущественное развитие получают те отрасли промышленности, продукция которых играет важную роль в развитии национальной экономики и в то же время является значительной по объему статьей импорта». В своих трудах автор использует понятие как «индустрия замещающая импорт (ИЗИ)», и рассматривает «.. основной целью ИЗИ уменьшение зависимости от внешних поставок и

перестройка структуры производства, способная обеспечить укрепление экономической безопасности и самостоятельности.» [3].

Одним из обсуждаемых вопросов многими авторами является поочередность, этапы реализации политики импортозамещения, то есть какие отрасли народного хозяйства целесообразно развивать в первую очередь, а какие на последующих стадиях развития экономики [3, 7].

В целом можно отметить, что в конечном итоге данная проблема находит одинаковое решение. В первой фазе развитие получают те отрасли промышленности, которые основаны на относительно простых и трудоемких производствах (акцент на потребительский спрос), в которых нет необходимости эффекта масштаба, и не требуются системы смежных производств. Это в основном текстильная, деревообрабатывающая, мебельная, кожевенная, обувная и ряд других отраслей, выпускающих потребительские товары краткосрочного и среднесрочного использования.

Таким образом, на каждом из этапов импортозамещающей стратегии имеются свои отрицательные и положительные моменты. То есть конкретный исход во многом зависит от конъюнктуры регионального и мирового рынков и от фактической реакции рыночных сил на действия государства. Необходимо создать оптимальную комбинацию и последовательность в реализации политики импортозамещения. Но в конечном результате, благодаря мероприятиям по стимулированию отечественного производства должно произойти повышение нормы прибыли в обрабатывающей промышленности, причем преимущественное развитие в ней следует получить тем производствам, которые создают условия для рационализации структуры экономики и продукция которых является наибольшей статьей в импорте.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Социально-экономическое развитие Республики Казахстан в 2010-2013 гг. – Агентство Республики Казахстан по статистике. – Пресс-релиз. – Алматы, 2014.
- 2 Статистический ежегодник. Внешняя торговля // Сборники за 2005-2013 г.г. – Областное таможенное управление – Павлодар, 2014.
- 3 **Канатчинова, А. К., Оспанов, Х. А.** Модернизация структуры производства промышленности Республики Казахстан // Алматы: – Ылым, 1999. – С. 220.
- 4 **Гафурова, Ш. Р., Никулина, С. А., Рахматова, М. А., Эргашева, Б. А., Мамурова, Р., Попадюка, Н. К., Трушина, Э., Махмудова, Э. Р.** Политика замещения импорта и расширения экспорта, включая вопросы укрепления



платежного баланса. Доклад под эгидой «Центр экономических исследований»//  
www.cer.uz.

5 Пребиш, Р. Периферийный капитализм. – Москва, 1992. – 228 с.

6 www.glossary.ru.

7 Азоев, Г. Л. и др. Маркетинг: словарь. – Москва, 2000.

Материал поступил в редакцию 03.12.14.

*Н. М. Шеримова*

**Импортты алмастыру экономиканың теңдестірілген құрылымына қол жеткізу факторы ретінде**

С. Торайғыров атындағы  
Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ.  
Материал 03.12.14 баспаға түсті.

*N. M. Sherimova*

**Import substitution as a factor in achieving balanced economic structure**

S. Toraihyrov Pavlodar State University, Pavlodar.  
Material received on 03.12.14.

*Осы мақалада импортты алмастыру саясаты: мәні, кезеңдері және өзектілігі қарастырылады.*

*This article discusses the policy of import substitution: essence, stages and relevance.*

УДК 338.242(043.5)

**Т. Я. Эрнзаров<sup>1</sup>, А. Ж. Мукантаева<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>к.т.н., профессор, <sup>2</sup>преподаватель, кафедра экономики и менеджмента, Павлодарский государственный университет имени С. Торайғырова, г. Павлодар

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ КАЗАХСТАНА**

*Задача выработки взвешенной и эффективной инновационной политики не может быть решена без ясного понимания целей, задач, функций, слабых и сильных сторон национальной инновационной системы.*

*Ключевые слова: мейнстрим, инновационные проекты, SWOT-анализ, инновационного бизнеса.*

Прогноз технологического развития, составленный на основе изучения текущих трендов, результатов научных исследований отечественных и зарубежных исследователей, анализа динамики инвестиционных вложений позволяет сделать вывод о крайне возрастающей роли междисциплинарных (мультидисциплинарных) инновационных исследований и знаний, растущей интеграции национальных инновационных систем (далее – НИС), сокращении жизненного цикла инновационной продукции.

Мейнстрим современного инновационного развития – развитие информационных технологий, а именно создание глобальной информационной инфраструктуры, на которой будут базироваться прочие элементы будущей инновационной системы (биотехнологии, нанотехнологии). При этом государству отводится роль катализатора инновационных процессов, стимулирующего и поддерживающего исследования и инновационную деятельность, роль инициатора новых инновационно-инвестиционных проектов и программ [1].

Говоря о НИС Казахстана, следует отметить, что негативным фактором на протяжении 20-летнего периода независимости Республики остается высокая доля государственного финансирования научно-инновационной деятельности (свыше 80 процентов). В то время как в странах ОЭСР доля бюджетного ассигнования на науку составляет в среднем порядка 35 % от общих расходов государственного бюджета.

Вместе с тем, в настоящее время создана соответствующая институциональная основа инновационной деятельности. Функционирует

АО «Национальный инновационный фонд», комитет науки Министерства образования и науки Республики Казахстан, Фонд науки Республики Казахстан, Национальный центр научно-технической информации Республики Казахстан, АО «Центр инжиниринга и трансферта технологий». Созданы и развиваются отечественные венчурные фонды: АО «Фонд Высоких технологий «Арекет», АО «Венчурный фонд «Адвант», АО «Акционерный Инвестиционный Фонд Рискowego Инвестирования «Венчурный фонд Сентрас», АО «Венчурный фонд Glotur Technology Fund», АО «Almaty venture capital», АО «Logucom perspective innovations» [2].

Кроме того, утверждены законы «О государственной поддержке инновационной деятельности», «О науке», Программа по развитию инноваций и содействию технологической модернизации в Республике Казахстан на 2010-2014 годы.

Наряду с этим, необходимости инновационной индустриализации отечественной экономики уделено значительное внимание в Стратегическом плане Республики Казахстан на период до 2020 года, Государственной программе по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы, программах «Дорожная карта бизнеса-2020», «Производительность-2020», «Экспорт-2020».

Но все-таки, почему же предпринятые государством меры законодательного, инвестиционного стимулирования инновационной активности бизнеса на деле не дают нужного эффекта, скорейшей финансовой «отдачи»?

Чтобы ответить на этот вопрос, обратим внимание на то, что 80 % всей научной сферы Республики составляет исследовательская часть и менее 20 % приходится на НИОКР. Соотношение ученых, конструкторов и работников опытных производств в Казахстане составляет 25:4:1, в то время как в развитых странах – 1:2:4. Кроме того, одной из главных проблем инновационного развития в Казахстане является незавершенность научных исследований, их отрыв от производства. Проводимые прикладные разработки не имеют продолжения в виде коммерциализации и внедрения в производство.

В этой связи, следует обозначить, что задача выработки взвешенной и эффективной инновационной политики не может быть решена без ясного понимания целей, задач, функций, слабых и сильных сторон национальной инновационной системы. В целях обеспечения анализа «глубинных» проблем инновационных процессов в республике, автором данной статьи осуществлен SWOT-анализ инновационной системы Республики Казахстан, основные результаты которого представлены на рисунке 1.

Таким образом, вывод, который можно сделать на основании вышеизложенного, заключается, прежде всего, в том, что ключевые различия между национальной инновационной системой Республики



Рисунок 1 – SWOT-анализ инновационной системы Республики Казахстан

Казахстан и развитых стран лежат не только в разном понимании роли науки, но и в масштабе и уровне развития отдельных элементов, характере прямых и обратных связей между ними.

Отечественная инновационная система принципиально отличается высокой долей государственного сектора, отсутствием крупных наукоёмких корпораций, относительно слабым развитием малого инновационного бизнеса, фондового рынка и венчурного капитала как источников финансирования инновационных проектов.

По нашему убеждению, необходимо формирование «тесных» связей между ключевыми участниками инновационного процесса, реализация специальных инновационных проектов, поддержка венчурной индустрии, усовершенствование законодательства в области интеллектуальной собственности, то есть строительство «технологического коридора» между государством, научным сектором, бизнес-структурами, финансово-кредитными организациями, что позволит осуществить коммерциализацию знаний и обеспечить выход предприятий-инноваторов на новые рынки высокотехнологичной продукции.

В этой связи, взятый Казахстаном курс на форсированное индустриально-инновационное развитие страны в перспективе должен обеспечить изменения отечественной экономической структуры в пользу перерабатывающих и особенно высокотехнологичных отраслей. Только в этом случае Республика способна добиться конкурентоспособности на мировом рынке и обеспечить устойчивый рост в перспективе.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Partnerships for Innovation: Policy Rationale, Trends and Issues. – OECD, 2005. – 197 p.
- 2 www.stat.kz – официальный веб-сайт Агентства Республики Казахстан по статистике.

Материал поступил в редакцию 24.11.14.

*Т. Я. Эрнзаров, А. Ж. Мукантаева*

**Қазақстанның ұлттық инновациялық жүйесінің даму мәселелері және келешегі**

С. Торайғыров атындағы

Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ.

Материал 24.11.14 баспаға түсті.

*T. Ya. Ernazarov, A. Zh. Mukantaeva*

**Problems and prospects of development of the national innovative system of Kazakhstan**

S. Toraighyrov Pavlodar State University, Pavlodar.

Material received on 24.11.14.

*Ойланған және нәтижелі инновациялық саясатты іске асыру мақсаты ұлттық инновациялық жүйенің әлсіз және күшті*

*жақтарының, мақсаттарының, міндеттерін, қызметтерінің анық түсінігінсіз шешіле алмайды.*

*The problem of development of the weighed and effective innovative policy can't be solved without clear understanding of the purposes, tasks, functions, weaknesses and strengths of national innovative system.*

УДК 338.242(043.5)

**Т. Я. Эрнзаров**

Павлодарский государственный университет имени С. Торайғырова, г. Павлодар

#### **АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СОЦИО-ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РЕГИОНА**

*В данной статье проанализированы проблемы устойчивого развития региона. При этом устойчивое развитие рассматривается как единая социо-эколого-экономическая система. Особое внимание уделено экономическим аспектам устойчивого регионального развития.*

*Ключевые слова: природные ресурсы, устойчивое развитие, инновационного политика.*

Достижение устойчивого развития – одна из наиболее актуальных проблем, стоящих перед всеми странами мира. В соответствии с решением конференции ООН по окружающей среде и развитию, прошедшей в Рио-де-Жанейро в июне 1992 года, все страны призваны иметь национальную стратегию устойчивого развития. В Декларации, принятой на данной конференции, в частности, было заявлено: «Мы просто вынуждены осуществить наиболее важный после сельскохозяйственной и промышленной революций переход – к устойчивому развитию». Концепция устойчивого развития переводится в ранг государственной и межгосударственной политики, под которую должны подстраиваться все экономические и политические решения. Спустя десять лет аналогичный Всемирный саммит в Иоханнесбурге подтвердил основные положения материалов, принятых Конференцией 1992 года.

Базируясь на новой модели развития человечества и окружающей среды, можно выделить следующие четыре критерия устойчивого развития,

которые основываются на классификации природных ресурсов и динамике их воспроизводства.

Во-первых, для возобновляемых природных ресурсов (земля, лес и пр.) их количество или возможность продуцировать биомассу должны по крайней мере не уменьшаться в течение времени, т.е. обеспечение режима простого воспроизводства. Например, для земельных ресурсов это означает сохранение площади наиболее ценных сельскохозяйственных угодий или – в случае уменьшения их площади - сохранение (увеличение) уровня производства продукции земледелия, кормового потенциала земель для сельскохозяйственных животных и т.д.

Во-вторых, для невозобновляемых природных ресурсов (например, полезных ископаемых) максимально возможное замедление темпов истощения их запасов с перспективой замены их в будущем на другие нелимитированные виды ресурсов. Например, частичная замена нефти, газа, угля на альтернативные источники энергии – солнечную, ветровую и пр.

В-третьих, для отходов должна быть предусмотрена возможность минимизации их количества на основе внедрения малоотходных, ресурсосберегающих технологий.

В-четвертых, загрязнение окружающей среды (как суммарное, так и по видам) в перспективе не должно превышать его современный уровень, должна быть предусмотрена возможность минимизации загрязнения до социального и экономически приемлемого уровня [1].

Концепция устойчивого развития за последние годы претерпела определенную эволюцию, но наиболее распространенным является определение, согласно которого устойчивое развитие – это такое развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности. Резюмируя вышесказанное, можно констатировать, что устойчивое развитие является непрерывным процессом повышения качества жизни людей и постоянного усовершенствования социальной, экономической и экологической систем при поддержании гармоничных взаимосвязей между человеком, экономикой и природой. Т.е. устойчивость характеризует сохранение структуры и стабильность функционирования системы, а развитие характеризует траекторию движения системы.

Поскольку проблема перехода к устойчивому развитию связана с рациональным использованием природных ресурсов, которые по территории страны распределены неравномерно, решение данной проблемы следует решать, в первую очередь, на уровне регионов. Именно регион является главным составляющим элементом государства и основной характерной особенностью реализации модели устойчивого развития в Казахстане.

По стартовым возможностям и их роли в реформировании экономики РК регионы можно подразделить на следующие группы:

- а) индустриально-развитые регионы, призванные стать опорными в подъеме экономики и технико-технологическом прорыве всей республики;
- б) регионы с экспортоориентированной экономикой;
- в) регионы, специализирующиеся на отраслях агропромышленного комплекса;
- г) депрессивные и экономически кризисные регионы.

Цель разделения регионов на группы – максимальный учет условий и факторов территорий при решении вопросов разумного выравнивания уровней их развития. Практическое решение этой проблемы заключается в разработке действенного механизма территориального развития, способность обеспечить согласование интересов государства и отдельных его территорий, повысить эффективность и конкурентоспособность региональной экономики на основе максимального использования ресурсного, производственного и трудового потенциалов.

Существуют также различия между регионами в степени и структуре развития производительных сил. Характерные для дореформенного периода недостатки, такие как нерациональное использование природных ресурсов, отставание в разработке и внедрении экологически чистых технологий, недостаточное выделение средств на природоохранные мероприятия и невыполнение капитального строительства объектов природоохранного назначения, усиливают проблему. Для преодоления указанных негативных тенденций необходимо, прежде всего, реформирование системы управления сырьевых регионов и пересмотр приоритетов в использовании их природно-ресурсного потенциала на предмет достижения экологической безопасности при переходе к устойчивому развитию [2].

К основным понятиям, сущности и условиям устойчивого развития региона следует отнести, в частности:

- экологизация экономики региона – создание новой региональной модели хозяйствования, учитывающей допустимую антропогенную нагрузку на окружающую среду и предполагающей реконструкцию региональной промышленной системы и осуществление хозяйственной деятельности с учетом хозяйственной емкости локальных экосистем и пр.;
- активное использование рыночных механизмов в стабилизации экологической обстановки, формирование социально - и экологоориентированного рынка под строгим государственным контролем;
- повышение качества жизни населения за счет увеличения экологических благ, уменьшение разрыва в уровне различных слоев населения регионов;



– обеспечение стабильности эколого-экономического развития, сохранение имеющихся невозобновляемых ресурсов и природных систем, составляющих природно-ресурсный потенциал региона, внедрение технологий по использованию возобновляемых, попутных и вторичных ресурсов;

– оптимизация экономической эффективности в условиях экологизации рынка и технологий, при которой желаемые результаты достигаются в условиях минимизации затрат, обеспечения социальной защищенности населения и экобезопасности;

– создание системы экономических стимулов и механизмов, способствующих внедрению новых экологически обоснованных технологий и хозяйственных стратегий;

– обязательность экологической экспертизы всех видов хозяйственной деятельности и экономических решений органов государственного управления, экологизация регионального законодательства, разработка экологических нормативов и т.д.;

– осуществление мер по охране здоровья населения и созданию развитой социальной инфраструктуры [2].

Переход региона к устойчивому развитию невозможен без разработки соответствующей политики региональных органов власти, нацеленной на обеспечение высокого уровня качества жизни населения при достижении стабильной социально-экономической и экологической ситуации. Региональная политика, позволяющая обеспечить устойчивое развитие региона, должна опираться на следующие ключевые направления: экономическую, экологическую и социальную политику.

И здесь особое внимание хотелось бы уделить экономическому вектору концепции устойчивого регионального развития, а именно новой экономике, основанной на знаниях и высоких технологиях – инновационной экономике.

Концепция инновационного развития региона должна принимать в качестве отправного пункта идентификацию инновационных возможностей региона, а именно:

1. Определение приоритетных конкурентоспособных конечных товаров и услуг в регионе. Под конечными в данном контексте мы понимаем, продаваемые за пределы региона товары и услуги.

2. Идентификацию существующих и потенциальных региональных кластеров конкурентоспособных отраслей, технологий и фирм.

3. Существование внешних положительных эффектов (масштаба, охвата и синергии) от инновационной деятельности фирм и кластеров.

4. Границы вмешательства регионального правительства в инновационную активность в регионе. Очевидно, что в тех сферах, где «работает» рынок, в этом нет необходимости.

Первым этапом формирования стратегии инновационного развития региона является выработка ее концепции. При этом в концепции должна быть учтена как оценка общей ситуации в инновационной сфере Казахстана, так и местные условия региона.

Ранее при выборе приоритетов инновационной политики использовался преимущественно отраслевой подход. Сегодня в развитых странах в основу положен подход инновационного межотраслевого объединения.

Поскольку региональная инновационная политика является частью социально-экономической политики государства и выражает отношение государства к инновационной деятельности, к роли инновационных факторов развития и задачам по преобразованию производственной и социальной сферы, важное значение приобретает формулировка основных принципов выработки и осуществления инновационной политики.

В условиях рыночного хозяйства к таким принципам относятся следующие: свобода научного и технического творчества в сочетании с ответственностью работника и коллектива за результаты деятельности; приоритетность развития отдельных направлений, научно-технологических инноваций и их ресурсного обеспечения; правовая охрана интеллектуальной собственности; разграничение полномочий республиканского, регионального и корпоративного уровней; сочетание государственного регулирования и самоорганизации творческих коллективов; государственная финансовая поддержка развития инновационной сферы; конкуренция и предпринимательство в инновационной сфере [3].

При развитии инновационной деятельности в регионе важное значение имеет рациональное сочетание реализации в регионе прямых инновационных проектов – оперативных инноваций, которые должны решать текущие задачи, задачи самой ближайшей перспективы, и проекты стратегических инноваций – нововведений, внедрение которых обеспечит решающие конкурентные преимущества в перспективе. Характер стратегических инноваций имеет региональная инновационная инфраструктура, которая представляет собой комплекс взаимосвязанных структур, субъектов и объектов, обслуживающих и обеспечивающих реализацию инновационной деятельности в регионе. Опережающее целевое и качественное развитие инновационной инфраструктуры региона является весьма перспективным и дающим высокий социально-экономический эффект, если ставить целью рост благосостояния населения региона, если стремиться к ускоренному его развитию. В настоящее время в регионах отсутствует сформировавшаяся инновационная инфраструктура. Поэтому создание инновационной инфраструктуры, обеспечивающей высокую эффективность реализации инновационных проектов, является важнейшей проблемой для региона, требующей оперативного решения.

При этом, в первую очередь, должен быть решен комплекс проблем, связанных с:

– разработкой и развитием инновационной инфраструктуры в целом как единого распределенного по регионам и отраслям механизма научно-технических нововведений в виде инновационно-технологических фирм (центров), которые через реализацию технологии наукоемкого инжиниринга обеспечивают в короткие сроки конкурентоспособную реализацию инноваций;

– созданием научно-технической базы инновационной инфраструктуры страны и регионов, а также разработкой методических и организационно-нормативных материалов по научно-техническим нововведениям.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что важнейшим условием обеспечения устойчивого социально-экономического развития, как региона, так и всего народохозяйственного комплекса Казахстана выступает коренная реструктуризация промышленного потенциала, переход от структуры производства, основанного преимущественно на сырьевых отраслях, к развитию отраслей с высокой добавленной стоимостью. Инновационная экономика, воплощая в себе единство технологических, организационных и социальных нововведений, в ходе реализации которых формируется новая модель развития, преобразования и использования общественных, природных и экономических ресурсов, позволит обеспечить устойчивое развитие региона и страны в целом.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1 **Хайрутдинов, А. Ф.** Макроэкономические тенденции устойчивого развития. – Автореф. дис. канд. – Казань, 2002. – 23 с.

2 **Васильева, Н. М.** Управление устойчивым социально-экономическим развитием сырьевого региона. – Автореф. дис. канд. – Москва, 2002. – 22 с.

3 **Ткачева, С. В.** Теоретические основы формирования инновационной системы региона. – Дис. канд. – Москва, 1999. – 137 с.

Материал поступил в редакцию 03.12.14.

*Т. Я. Эрнazarov*

**Аймақтың әлеумет-экология-экономикалық жүйесінің дамуының көкейкесті аспектітері**

С. Торайғыров атындағы  
Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ.  
Материал 03.12.14 баспаға түсті.

*T. Ya. Ernazarov*

**Actual aspects of development of the social, ecological and economical system of the region**

S. Toraighyrov Pavlodar State University, Pavlodar.  
Material received on 03.12.14.

*Бұл мақалада өңірдің тұрақты дамуы проблемалары талданған. Мұнда тұрақты даму біртұтас әлеумет-экология-экономикалық жүйе ретінде қарастырылады. Басты назар тұрақты өңірлік дамудың экономикалық аспектілеріне аударылған.*

*In this article the problems of a sustainable development of the region are analysed. Thus the sustainable development is considered as uniform social, ecological and economical system. Special attention is paid to economic aspects of sustainable regional development*

**ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ****НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ ПГУ ИМЕНИ С. ТОРАЙГЫРОВА  
«ВЕСТНИК ПГУ», «НАУКА И ТЕХНИКА КАЗАХСТАНА»,  
«КРАЕВЕДЕНИЕ»**

Редакционная коллегия просит авторов при подготовке статей для опубликования в журнале руководствоваться следующими правилами.

Научные статьи, представляемые в редакцию журнала должны быть оформлены согласно базовым издательским стандартам по оформлению статей в соответствии с ГОСТ 7.5-98 «Журналы, сборники, информационные издания. Издательское оформление публикуемых материалов», пристатейных библиографических списков в соответствии с ГОСТ 7.1-2003 «Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления».

**Статьи должны быть оформлены в строгом соответствии со следующими правилами:**

1. В журналы принимаются статьи по всем научным направлениям в 1 экземпляре, набранные на компьютере, напечатанные на одной стороне листа с межстрочным интервалом 1,5, с полями 30 мм со всех сторон листа, электронный носитель со всеми материалами в текстовом редакторе «Microsoft Office Word (97, 2000, 2007, 2010) для WINDOWS».

2. Общий объем статьи, включая аннотации, литературу, таблицы, рисунки и математические формулы не должен превышать **8-10 страниц печатного текста**. Текст статьи: кегль – 14 пунктов, гарнитура – Times New Roman (для русского, английского и немецкого языков), KZ Times New Roman (для казахского языка). Межстрочный интервал - 1,5 (полуторный);

3. **УДК** по таблицам универсальной десятичной классификации;

4. **Инициалы и фамилия** (-и) автора (-ов) – на казахском, русском и английском языках, абзац по левому краю (см. образец);

5. **Название статьи** – на казахском, русском и английском языках, заглавными буквами жирным шрифтом, абзац по левому краю (см. образец);

6. **Аннотация** дается в начале текста на казахском, русском и английском языках: кегль – 12 пунктов, курсив, отступ слева-справа – 3 см, интервал 1,5 (8–10 строк, 100-250 слов). Аннотация является кратким изложением содержания научного произведения, дающая обобщенное представление о его теме и структуре. (см. образец);

7. **Ключевые слова** оформляются на языке публикуемого материала: кегль – 12 пунктов, курсив, отступ слева-справа – 3 см, интервал 1,5, Для каждой статьи задайте 5-6 ключевых слов в порядке их значимости, т.е. самое важное ключевое слово статьи должно быть первым в списке. (см. образец);

8. **Список использованной литературы** должен состоять не более чем из 20 наименований (ссылки и примечания в статье обозначаются сквозной нумерацией и заключаются в квадратные скобки). Статья и список литературы должны быть оформлены в соответствии с ГОСТ 7.5-98; ГОСТ 7.1-2003 (см. образец).

9. **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.

10. **Математические формулы** должны быть набраны в Microsoft Equation Editor (каждая формула – один объект).

**На отдельной странице**

**В бумажном и электронном вариантах приводятся:**

– **название статьи, сведения о каждом из авторов: Ф.И.О. полностью, ученая степень, ученое звание и место работы на казахском, русском и английском языках);**

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

**Информация для авторов**

**Все статьи** должны сопровождаться **двумя рецензиями** доктора или кандидата наук для всех авторов. Для статей, публикуемых в журнале «Вестник ПГУ» химико-биологической серии, требуется экспертное заключение.

**Редакция не занимается литературной и стилистической обработкой статьи.** При необходимости статья возвращается автору на доработку. За содержание статьи несет ответственность Автор. **Статьи, оформленные с нарушением требований, к публикации не принимаются и возвращаются авторам.** Датой поступления статьи считается дата получения редакцией ее окончательного варианта.

Статьи публикуются по мере поступления.

**Периодичность издания журналов – четыре раза в год (ежеквартально).**

Статью (бумажная, электронная версии, оригинал квитанции об оплате) следует направлять по адресу:

**140008, Казахстан, г. Павлодар, ул. Ломова, 64, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, Издательство «Кереку», каб. 137.**

Тел. 8 (7182) 67-36-69, (внутр. 1147), факс: 8 (7182) 67-37-05.

E-mail: kereky@mail.ru

Оплата за публикацию в научном журнале составляет **5000 (Пять тысяч) тенге.**

РГП на ПХВ Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова	РГП на ПХВ Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова
РНН 451800030073	РНН 451800030073
БИН 990140004654	БИН 990140004654
АО «Цеснабанк»	АО «Народный Банк Казахстана»
ИИК KZ57998FTB00 00003310	ИИК KZ156010241000003308
БИК TSESKZK A	БИК HSBKZKX
Кбе 16	Кбе 16
Код 16	Код 16
КНП 861	КНП 861

## ОБРАЗЕЦ К ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ:

УДК 316:314.3

**А. Б. Есимова**

к.п.н., доцент, Международный Казахско-Турецкий университет имени Х. А. Яссави, г. Туркестан.

### СЕМЕЙНО-РОДСТВЕННЫЕ СВЯЗИ КАК СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ В РЕАЛИЗАЦИИ РЕПРОДУКТИВНОГО МАТЕРИАЛА

*В настоящей статье автор дает анализ отличительных особенностей репродуктивного поведения женщин сквозь призму семейно-родственных связей.*

*Ключевые слова: репродуктивное поведение, семейно-родственные связи.*

На современном этапе есть тенденции к стабильному увеличению студентов с нарушениями в состоянии здоровья. В связи с этим появляется необходимость корректировки содержания учебно-тренировочных занятий по физической культуре со студентами, посещающими специальные медицинские группы в.

*Продолжение текста публикуемого материала*

*Пример оформления таблиц, рисунков, схем:*

Таблица 1 – Суммарный коэффициент рождаемости отдельных национальностей

	СКР, 1999 г.	СКР, 1999 г.
Всего	1,80	2,22

Диаграмма 1 - Показатели репродуктивного поведения

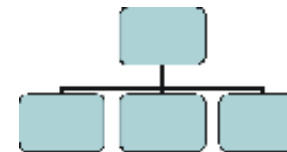
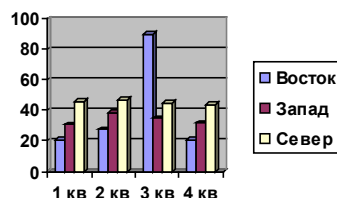


Рисунок 1 – Социальные взаимоотношения

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1 Эльконин, Д. Б. Психология игры [Текст] : научное издание / Д. Б. Эльконин. – 2-е изд. – М. : Владос, 1999. – 360 с. – Библиогр. : С. 345–354. – Имен. указ. : С. 355–357. – ISBN 5-691-00256-2 (в пер.).

2 Фришман, И. Детский оздоровительный лагерь как воспитательная система [Текст] / И. Фришман // Народное образование. – 2006. – № 3. – С. 77–81.

3 Антология педагогической мысли Казахстана [Текст] : научное издание / сост. К. Б. Жарикбаев, сост. С. К. Калиев. – Алматы : Рауан, 1995. – 512 с. : ил. – ISBN 5625027587.

*А. Б. Есимова*

**Отбасылық-туыстық қатынастар репродуктивті мінез-құлықты жүзеге асырудағы әлеуметтік капитал ретінде**

Қ. А. Ясауи атындағы Халықаралық казак-түрік университеті, Түркістан қ.

**A. B. Yessimova**

**The family-related networks as social capital for realization of reproductive behaviors**

K. A. Yssawi International Kazakh-Turkish University, Turkestan.

*Бұл мақалада автор Қазақстандағы әйелдердің отбасылық-туыстық қатынасы арқылы репродуктивті мінез-құлқында айырмашылықтарын талдайды.*

*In the given article the author analyzes distinctions of reproductive behavior of married women of Kazakhstan through the prism of the kinship networks.*



-----

Теруге 08.12.2014 ж. жіберілді. Басуға 10.12.2014 ж. қол қойылды.  
Форматы 70x100 1/16. Кітап-журнал қағазы.  
Көлемі шартты 4,4 б.т. Таралымы 300 дана. Бағасы келісім бойынша.  
Компьютерде беттеген А. Елемесқызы  
Корректорлар: А. Елемесқызы, А. Р. Омарова, З. С. Исакова  
Тапсырыс № 2455

Сдано в набор 08.12.2014 г. Подписано в печать 10.12.2014 г.  
Формат 70x100 1/16. Бумага книжно-журнальная.  
Объем 4,4 ч.-изд. л. Тираж 300 экз. Цена договорная.  
Компьютерная верстка А. Елемесқызы  
Корректоры: А. Елемесқызы, А. Р. Омарова, З. С. Исакова  
Заказ № 2455

«КЕРЕКУ» баспасы  
С. Торайғыров атындағы  
Павлодар мемлекеттік университеті  
140008, Павлодар қ., Ломов к., 64, 137 каб.  
67-36-69  
E-mail: kereky@mail.ru