

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
Т Э Р А Н З И Т Н А Я
ЭКОНОМИКА

В НОМЕРЕ:

**1
2014**

О СИСТЕМНОМ УПРАВЛЕНИИ СЕЛЬСКИМ ХОЗЯЙСТВОМ

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОРГАНА:
ФУНКЦИИ И ИХ РЕАЛИЗАЦИЯ

ОСОБЕННОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ КОЛЛЕКТОРСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РК

Транзитная экономика

Научно-практический журнал «Транзитная экономика» является одним из ведущих периодических научных изданий Республики Казахстан в области экономических наук, издается с июля 1997 года, имеет свою стабильную аудиторию.

На страницах журнала Вы найдете широкий спектр различных мнений и полезную информацию по вопросам экономической политики, разработки экономического механизма индустриально-инновационного развития Казахстана, проблемам развития отдельных отраслей и сфер экономики.

Публикации журнала ориентированы на специалистов и аналитиков республиканских и региональных органов управления, государственного сектора экономики, крупных народнохозяйственных структур, высших учебных заведений и научно-исследовательских институтов, студентов, магистрантов, докторантов и круг читателей, проявляющих профессиональный интерес к проблемам социально-экономического развития. В редакционный совет входят ведущие ученые-экономисты Казахстана, ближнего и дальнего зарубежья.

Периодичность выхода журнала – один раз в 3 месяца.

Подписку на журнал можно оформить во всех почтовых отделениях «Казпочта», в подписных агентствах «Евразия-Пресс», «Эврика-Пресс», «КазПресс».

Индекс подписки 75781. Подписная цена на год для физических и юридических лиц – 6000 тенге.

Издатель ИП «РАДУГА»:

ИИК KZ14856000004821417, Кбе 19, РНН 600718701079

в Филиале АО «Банк ЦентрКредит» г. Алматы:

БИК КСJBKZKX

Условия подписки и размещение статьи:

Обращаться в редакцию по адресу:

050050, г. Алматы, ул. Сатпаева, д.30 а, офис 62

Сайт: www.tranzek.kz

E-mail: tranzit_ek@mail.ru, azbergenova@bk.ru

Телефоны: (727) 377 55 88, моб. (701) 988 76 90

ISSN 2413-4953

Научно-практический
журнал

«Транзитная
экономика»

Издается с июля

1997 года

Учредитель:

ИП «Радуга»

Главный редактор

Раушан

Азбергенова

Редакционный совет:

Жанар Аубакирова

(Казахстан)

Валентина Бондаренко

(Россия)

Кайрат Кошкарбаев

(Казахстан)

Петя Колева (Франция)

Айгуль Садвакасова

(Казахстан)

Ерканат Темирханов

(Казахстан)

Жангельды Шимшиков

(Казахстан)

Компьютерная

верстка Раушан

Дюсенбаевой

Журнал
зарегистрирован в
Министерстве куль-
туры и информации
Республики
Казахстан

Свидетельство

№ 12088-ж

СОДЕРЖАНИЕ

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

Бондаренко В.М.

Управлять временем – значит управлять
развитием или предложения по реализации
мегапроекта «Территория опережающего
развития: все для человека»..... 4

ИНСТИТУТЫ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Джакупова А.И.

Современное состояние и проблемы
потребительского кредитования
в Республике Казахстан.....23

Кенжебаева А.А.

Деятельность государственного органа:
функции и их реализация.....33

Кошкарбаев К.У., Локтионова Л.В.

Особенности осуществления коллекторской
деятельности в Республике Казахстан.....41

Пономаренко М.М.

Механизмы управления рисками
на предприятии.....54

Саханова Д.Б.

Перспективы развития страхования жизни
в Казахстане..... 62

За содержание публикуемых в журнале авторских материалов и рекламы редакция ответственности не несет. Мнение автора не всегда совпадает с мнением редакции.

Подписной индекс
75781

Формат 70x108 1/16.
Бумага офсетная.
Печать Riso. Тираж
500 экз.

Цена договорная.

050050, г. Алматы,
ул. Сагпаева, д. 30-а,
офис 62.
Тел.: (727) 377 55 88,
моб.: (701) 988 76 90
www.tranzek.kz
tranzit_ek@mail.ru,
azbergenova@bk.ru

Отпечатано в
издательском центре
журнала «Гранзитная
экономика»

© «Гранзитная
экономика»
2014

Сокира Т.С., Сатыбалдиева Д.О.

Место и роль брендинга в формировании модели менеджмента качества высшего учебного заведения70

Спектор М.Д.

О системном управлении сельским хозяйством.....85

Турсынбаева А.А., Акишева М.А.

Проектное регулирование естественной монополии в Республике Казахстан.....91

Шалбаева Ш.Е., Кушербаева А.Е.

Особенности женского лидерства.....103

Требования к содержанию и оформлению статей.....110

УДК 008.2

В.М. Бондаренко, к.э.н.,
ведущий научный сотрудник Института экономики РАН, директор
Международного фонда Н.Д. Кондратьева
(Россия, г. Москва)

**УПРАВЛЯТЬ ВРЕМЕНЕМ – ЗНАЧИТ УПРАВЛЯТЬ
РАЗВИТИЕМ ИЛИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО РЕАЛИЗАЦИИ
МЕГАПРОЕКТА «ТЕРРИТОРИЯ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО
РАЗВИТИЯ: ВСЕ ДЛЯ ЧЕЛОВЕКА»***

Аннотация

В статье обосновывается, что сегодняшнее научное знание не может объяснить объективные причины возникновения системного кризиса в мире и в России. Следовательно, не позволяет осуществить поиск и обосновать переход к новой модели экономического роста. Только выход на мировоззренческий уровень понимания возникновения системного кризиса позволил выйти на формирование новой методологии познания закономерностей в развитии человеческой системы. И уже на основе этой методологии обосновать необходимость и возможность реализации Мегaproекта «Территория опережающего развития: все для человека».

Ключевые слова: новая методология познания, единый критерий эффективности, системность, системный кризис, главная задача управления, две парадигмы развития, мегапроект.

1. Введение

Ученые в различных точках планеты уже давно начали задумываться о путях преобразования мироустройства таким образом, чтобы улучшить экологию, избавиться от нищеты, решить продовольственную проблему, устранить саму возможность периодических войн, решить великое множество других проблем и сделать так, чтобы кризисы, сотрясающие все основы человеческого существования, канули в лету раз и навсегда. Много известных ученых посвятили свои исследования решению этих сложнейших проблем.

*Статья написана по результатам исследований, проведенных при поддержке РГНФ (грант № 14-02-00330)

Как считают многие экономисты, все, что сейчас происходит в мире, является ярким доказательством того, что вторая волна кризиса уже наступила. Но решение проблем, как и прежде, монетарными способами за счет печатания денег и вложения их в разного рода активы с целью их перепродажи (акции, сырьевые активы, недвижимость) становится преобладающим по сравнению с инвестициями в основной капитал. А это – дальнейшее замедление роста. То есть старые модели борьбы с кризисом с помощью накачки экономики деньгами уже не работают, следовательно, и этот путь также не является тем средством от кризиса, которое устранил первопричину его возникновения. Более того, с одной стороны, признается, что в настоящий момент не проводится ни одного серьезного обсуждения, в котором говорилось бы о том, что действительно нужно делать, чтобы устранить кризис. А с другой, – начиная с предыдущего и последнего Мирового экономического форума в Давосе до саммитов G20 в 2013 году, все громче раздаются голоса, что кризис 2008 года и сегодняшняя вторая волна, – это кризис современной модели экономики. В этих условиях, пока не будет выявлена причина кризиса последней, любая система институтов и механизмов, направленная на снятие напряжений при реализации антикризисных мер, в лучшем случае окажется бесполезной.

Таким образом, мы должны констатировать, что, с одной стороны сегодня, как никогда ранее, в научной среде поменялась риторика обсуждаемых вопросов. Перешли от обсуждения частных проблем (улучшить, ускорить, модернизировать, реформировать и т.д.) к комплексным проблемам. Как никогда ранее возникла необходимость в мировоззренческом взгляде на сложившуюся кризисную ситуацию в мире, поиск новых моделей экономической эволюции и новых концепций экономического развития. Но, чтобы перейти на новую модель экономического развития, надо иметь теоретически выверенное и практически реализуемое представление о ней.

С другой стороны, мы также должны признать, что глобальный системный кризис, охватывает все стороны жизни человеческого общества, становится все масштабнее, и никто не знает глубинных, объективных причин его возникновения и выход из него.

Незнание рецепта выхода из кризиса заставляет все чаще обращаться к истории и искать там ответы. А они совсем не радужные. Так, например, Джеффри Соммерс – доктор философских наук, профессор политической экономики и государственной политики университета Висконсин-Милуоки (США), участник первого Московского экономического форума, проходившего в марте 2013 года, предупреждает, говоря о мерах жесткой экономии в условиях надвигающейся рецессии

в российской экономике. «Больше всего в мерах жесткой экономии меня беспокоит то, что Марк Твен выразил словами «история не повторяется, она рифмуется». Я боюсь, что из этого всего выйдет что-то плохое. В последний раз жесткая экономия применялась в Германии, Италии и Японии между мировыми войнами – и это привело к фашизму. Я не говорю, что может получиться ровно то же самое – но предполагаю, что что-то крайне неприятное мы получим. Людям нельзя все время навязывать экономию – в конце концов, они ответят, и никто не знает, как именно» [1].

Именно методологический вакуум привел к тому, что многие ученые, эксперты и политики не понимают объективных причин возникновения кризиса и не видят выход из него. Поэтому не удастся найти механизм его преодоления и перейти на эволюционный бескризисный путь, на путь перехода от асоциальной модели экономического развития к принятию и воплощению в жизнь концепции и стратегии экономического развития, ориентированной на приоритетное развитие ее реального сектора, развитие самого человека и его качеств.

Возникает вопрос, и многие ученые его задают: Кризис в развитии мировой цивилизации, войны, терроризм, техногенные и природные катастрофы – это временное явление и случайные события или это цепь причинно-следственных связей явлений и событий является результатом действия глубинных, объективных и общих для природы и общества законов, лежащих в основе коэволюционного развития мировой системы?

Поэтому главное условие перехода к бескризисному развитию – это получение и освоение знаний об объективных причинах возникновения глобального системного кризиса, нахождение пути выхода на бескризисный путь развития и понимание последствий каждого принимаемого решения. Время развития методом проб и ошибок ушло безвозвратно.

2. Новая методология познания закономерностей в развитии человеческого сообщества

На протяжении многих лет мною ведутся исследования по выявлению объективных причин кризисного состояния в развитии человеческой системы и видению будущего. Более тридцати лет назад при попытке объяснить противоречия, имеющиеся в экономике СССР, я столкнулась с тем, что существующие в то время экономические теории и в целом научное знание исчерпали свои объяснительные возможности в поиске путей преодоления негативных явлений. Но также стало ясным и то, чтобы решить эти проблемы, необходимо было, говоря

марксистской терминологией, найти единственно возможную форму производственных отношений и адекватных ей новых производительных сил. С тех пор мною велся поиск такого теоретического мышления на политэкономическом уровне, поиск такого методологического инструментария, который бы позволил получить объективную картину развития человеческого сообщества, выявить объективные причины возникновения кризисов и увидеть ту единственно возможную модель человеческих отношений настоящего и будущего.

На том этапе моего политико-экономического исследования, которое включает в себя, как известно, и философское понимание проблемы, методологической и теоретической основой явился диалектико-материалистический метод, дополненный инструментарием экономической кибернетики. Выйдя на понимание того, что основные формы бытия суть пространство и время, и бытие вне времени есть такая же величайшая бессмыслица, как бытие вне пространства, то за обобщающий показатель, характеризующий позитивное или негативное движение относительно цели, было принято время.

Научная новизна предложенного критерия заключалась в том, что он позволил осуществить периодизацию возможных форм развития производственных отношений по степени сокращения или увеличения времени в достижении цели развития. Формулировалась цель так, как это было принято в большинстве источников политэкономической литературы – удовлетворение все возрастающих потребностей человека и создание условий для всестороннего и гармоничного развития личности.

Основной политэкономический вывод данного этапа исследований, защищенный в диссертации, заключался в следующем: 1. в развитии марксистской методологии был сделан следующий шаг. Клеточкой общества был принят мною не товар, как это было выведено у Маркса, а конкретный человек; 2. ни в одной стране мира на планете «Земля» социализма еще не было; 3. социализм возникает только тогда, когда собственность становится частной и в тоже время общественной, то есть когда устанавливается взаимосвязь частного производства с конкретным человеком, производство товаров осуществляется по требованию (заказу) конкретного индивида, что исключает возможность производства лишнего никому не нужного товара, а затраченные ресурсы используются эффективно.

Но на начало 90-х годов прошлого века имеющаяся форма производственных отношений стала соответствовать этапу первоначального накопления капитала. Соответственно этой форме производительные силы становились все более примитивными. Инновации отторгались. Развитие пошло вспять.

Снова встал вопрос: случаен ли этот вывод? Потребовался переход на новый уровень понимания проблемы, и была взята новая планка в исследованиях – мировоззренческий уровень. В итоге была разработана новая методология познания закономерностей в развитии человеческого сообщества.

Новизна методологии заключается в том, что позволила увидеть закономерности развития человеческого сообщества в любом разрезе – цивилизационном, или в сложной динамике долговременного исторического развития, или на местном, локальном и глобальном уровнях, или в разрезе социально-экономических и политических систем или как целостной системы. Самое главное, новизна заключается в том, что рассматриваются, изучаются, исследуются, и анализируются они с позиции достижения единой объективно заданной конечной цели развития. Это системный подход.

Здесь следует заметить, что еще в 1784 году И. Кант в своей статье «Идея всеобщей истории во всемирно-гражданском плане» рассматривал мировую историю как целенаправленный процесс. Он искал способ подчинить историю закону, и он считал, что этот закон истории обязательно должен быть законом развития. Решение задачи И. Кант увидел в том, чтобы связать историю с целью, к которой она изначально стремилась, что и сообщало бы ей закономерный характер. Подчинить историю закону – значит подчинить ее движению к определенной цели. Иными словами, он предложил мыслить историю телеологическим образом и попытаться открыть в бессмысленном ходе человеческих дел цель природы, на основании которой у существ, действующих без собственного плана, все же была бы возможна история согласно определенному плану природы» [2]. Следовательно, смысл и цель истории, по Канту, состоят в том, чтобы довести до полного развития разумные природные задатки человека. И эта цель истории является и целью природы. Причем развитие разумных задатков человека находит выражение в росте и накоплении знания и в использовании его человеком для разумного устройства своей жизни. Конечная цель существования мира по Канту – высшее благо в мире. В этом понятии высшего блага он соединяет полное осуществление нравственного закона с физическим благополучием людей как природных существ.

Сформулировать цель развития глобального общества пытались также многие авторы докладов Римскому клубу и, отталкиваясь от нее, выйти на новые предложения по реорганизации международного порядка (РИО) и найти новую идеальную социальную организацию людей. Так, например, в третьем докладе Римскому клубу его авторы главной целью мирового сообщества, в котором обеспечиваются равные

возможности внутри и между странами, основываясь на универсальных человеческих ценностях, назвали обеспечение достойной жизни и умеренного благосостояния всех граждан мира [3]. Но надежды, что авторы этого доклада будут услышаны, не оправдались.

Следующий доклад, в котором анализ глобальных проблем рассматривался с позиции системы целей и ценностей и тем самым был осуществлен кардинальный переход от количественного анализа к качественному анализу, был доклад под названием «Цели для человечества». На первый план вышла концепция «нового гуманизма», идея о первостепенном значении личных человеческих качеств, которые обеспечат «человеческую революцию», «революцию сознания» и преобразования общества. Основой доклада также стала концепция глобальной солидарности, когда нормы поведения человека и нормы государственной политики будут определять «новый стандарт гуманизма». Но для этого, по мнению авторов доклада под руководством всемирно известного профессора философии, системных наук и политологии, почетного доктора ряда университетов, руководителя программы в Институте ООН по обучению и исследованиям, ректора Венской академии футурологии Эрвина Ласло, необходимо было сформулировать цели мирового развития и ознакомить с ними мировую общественность.

Д-р Ласло и его рабочая группа, руководствуясь поставленной задачей, проанализировали на национальном и транснациональном уровнях «атлас целей» различных регионов, стран, церквей, многонациональных корпораций, ООН, других международных организаций, опросили максимально возможное число представителей самых разных сфер и направлений человеческой деятельности, и выдвинула четыре глобальные цели. Первая – это глобальная безопасность, т. е. прекращение гонки вооружений, исключение войн и конфликтов, отказ от насилия. Вторая – решение продовольственной проблемы в глобальном масштабе и на ее основе ликвидировать голод, создать мировую систему, позволяющую удовлетворить потребности в продовольствии всех людей на Земле. Третья – глобальный контроль над использованием энергетических и сырьевых ресурсов, который позволит перейти к рациональному и экологически безопасному энергопользованию, контролю над технологией, экономически эффективному природопользованию. И четвертая цель – глобальное развитие, ориентированное на качественный рост, а именно, на повышение качества жизни, социальную справедливость в распределении материальных и духовных благ [4].

Отталкиваясь от этих целей, авторы доклада предложили несколько сценариев «революции мировой солидарности», в которых в различных сочетаниях главная роль отводится религиозным общинам,

интеллектуальным группировкам, политическим лидерам, правительственным кругам, бизнесменам и т.д. Они надеялись, что ученые, религиозные деятели, представители деловых кругов одной страны смогут повлиять на своих коллег в других странах, после чего можно будет «всем миром» рассмотреть критические проблемы и выработать общие пути решения. К сожалению, этого пока не произошло.

Мною выбран несколько иной путь определения цели мирового развития. Была поставлена задача: определить объективную, изначально заданную конечную цель развития. В нашем (этом) случае конечная цель – это такая цель, которая не может стать средством достижения цели более высокого порядка и в то же время является началом (обратной связью) качественно нового витка развития как системы в целом, так и каждой ее подсистемы.

Логика такая. Если любая социально-экономическая и политическая система может быть рассмотрена с позиции реализации конечной цели, то она (цель) имеет общепланетарный, глобальный характер. Отсюда вытекает следующее. Если сопоставить существующую практику социально-экономического и политического развития в любой стране мирового сообщества с теоретически обозначенной, вернее объективно предопределенной, конечной целью, то можно выявить лишние или недостающие звенья в механизме ее (цели) реализации и определить наиболее короткий во времени, а значит, и эффективный и устойчивый путь ее достижения.

Таким образом, суть нового методологического инструментария, его научная новизна заключается в том, что основу составляет выявленная объективная целевая заданность в развитии человеческого сообщества. Для этого, как уже было сказано, потребовалось определить не просто цель развития человеческой системы, а конечную цель, которая не может стать подцелью цели более высокого порядка в рамках земного существования человека. То есть определить объективный смысл развития человеческой системы – это значит понять, что каждый конкретный человек, каждый индивид живет не для того, чтобы обеспечить рост ВВП или создать как можно больше оружия для собственного уничтожения. Человек должен и может жить только для того, чтобы максимально развить и реализовать свой духовный и интеллектуальный потенциал с одновременным ростом уровня сознания и физического совершенства.

Иными словами, объективно заданная цель заключается в том, что каждый конкретный человек в своем развитии должен и может достигнуть своего собственного совершенства или Высшего Разума. В противном случае развитие может получить совершенно иной, противо-

положный вариант: тупиковая ветвь, развитие вспять, чтобы все начать заново, или катастрофический финал – апокалипсис.

Вторая составляющая нового методологического инструментария – целостность, системность, междисциплинарность – исходит из того, что мир един, что законы природы и общества едины, что мир является целостной системой и может быть познан только при объединении всех наук и духовных знаний в единое системное, целостное междисциплинарное, вернее, трансдисциплинарное знание. Поэтому потребовалось их системное объединение через выявление целевой функции развития системы в целом и любой ее части в любом разрезе (цивилизационном, формационном, национальном, конфессиональном, территориальном, естественно-научном, социально-экономическом, социотехническом, социокультурном, политическом, организационном и т.п.), а также независимо от того какая модель развития (неолиберальная, кейнсианская, тоталитарная или их смесь) преобладает. Только через это знание можно понять, что финансовый, экономический, социальный, организационный, научно-технологический и в целом системный кризис в мире и все существующие негативные явления – это звенья одной цепи. Отсюда и решение должно быть целостное, системное и единое для всего мира, но при учете максимального разнообразия интересов всех живущих на планете.

Справедливости ради, надо отметить, что ученые уже давно научились при познании каких-либо процессов и явлений заимствовать или объединять различные научные дисциплины. Другое дело – духовные знания. Но и здесь есть подвижки. Например, американский физик австрийского происхождения Фритьоф Капра в своей книге «Дао физики» с подзаголовком «Исследование параллелей между современной физикой и восточным мистицизмом» и в других своих произведениях, ставших бестселлерами, заявил, что физика и метафизика обе неумолимо приводят к одному и тому же знанию. Все его работы имеют общий подтекст: «между всем существуют скрытые связи». Стремясь к научному разрешению загадки жизни, Фритьоф Капра в своих книгах с позиций теории систем предпринимает попытку синтеза новейших достижений и открытий в физике, математике, биологии, социологии и др. науках с духовными знаниями востока [5].

Новизна разрабатываемой методологии выявления и познания закономерностей развития общественной системы заключается также и в выборе основного показателя, который помог бы выразить все многообразие процессов, отделить сущность от явления, объективное от субъективного и свести к обобщающей оценке, характеризующей позитивное или негативное развитие человеческой системы по отношению к конечной цели.

Например, показатели ВВП, ВНП, индекс развития человеческого потенциала, индекс счастья и др. не позволяют выявить закономерность, сущность, объективность и направленность всего многообразия процессов, так как темп изменения экономической реальности выше темпа её изучения. Это, во-первых. Во-вторых, современные аналитики отмечают, что достоверность данных мировой статистики вызывает большое сомнение. В-третьих, большая часть статистической информации, которая рассматривается при изучении экономических процессов, представляет собой некоторую интерполяцию основных, базовых параметров, построенных на основе определенных моделей. При этом подавляющая часть этих моделей была разработана в период «бума» математического программирования, с конца 50-х до начала 70-х годов прошлого века. Поэтому они не могут адекватно описать состояние современной экономики хотя бы потому, что характерные для нее скорости роста выходят за границы области малых ошибок этих моделей. Даже авторы докладов Римскому клубу отмечали, что в ходе компьютерного моделирования выяснилось: модель неизбежно отражает взгляды, идеи и предпочтения разрабатывающих ее исследователей и это проявляется уже при отборе закладываемой в нее информации. Следовательно, такая модель не является средством, позволяющим познать объективные процессы и причинно-следственные связи. И, в-четвертых. Известно, что прогнозировать будущее, загадывать вперед – это вещь неблагоприятная, а порой и опасная, так как негативные сценарии и заложенные в них «мыслеформы» имеют свойство сбываться. Ведь то, что мысли материальны, и с их помощью можно как созидать, лечить, повышать урожайность, корректировать погоду и т. д., так и убивать или заставлять человека совершать несвойственные ему поступки, вплоть до преступлений, многократно доказано наукой.

Иными словами, сегодня, как никогда ранее, существующая модель развития человеческого сообщества (при всех происшедших за период ее существования трансформациях) входит в противоречие с достижениями науки и техники. Человечество стоит сегодня на грани самоуничтожения с помощью своих же интеллектуальных наработок. А общество людей все равно представляется как общество вероятностное, не строго прогнозируемое и контролируемое, характеризуется высоким уровнем неопределенности, абсолютно несовместимое с провозглашаемой ООН и другими организациями на самых верхних уровнях концепцией устойчивого развития, с «Декларацией тысячелетия», с концепцией, стратегией и принципами построения информационного и гражданского общества. Это с одной стороны. С другой стороны, научное знание, построенное на анализе и обобщении эмпирических данных

с помощью огромного количества сведений, показателей, расчетов по схеме «из прошлого в настоящее и будущее» не раскрывает истинной картины мира и не отражает действительности. Значит, нужна иная парадигма, иной показатель, иная скорость получения информации. Одним словом, нужна иная методология познания закономерностей в развитии человеческого сообщества. Отсюда мы можем сделать вывод, что потребность в ином подходе к рассмотрению и выявлению законов человеческого бытия, в новой методологии познания закономерностей развития человеческой системы, в новом измерителе всех процессов, как бы витает в воздухе, и назрела сегодня как никогда ранее.

Эти примеры я привела для того, чтобы показать, насколько велика ответственность за последствия принимаемых решений по формированию глобального общества и его институтов, особенно, если они не учитывают действия глубинных общих законов, лежащих в основе развития человеческой системы. Поэтому создание условий эволюционного развития общественной системы по отношению к цели, сведение всего человечества в одно временное пространство – это самая главная задача, решение которой позволит преодолеть кризис в развитии глобального общества, упорядочить и объединить весь комплекс знаний и теорий.

Вывод такой, что с позиции системного представления о состоянии развития человеческого сообщества и о выбранных средствах достижения цели и механизме ее реализации таким универсальным показателем может быть время. Сегодня знание человеческое, нарастая лавинообразно, мгновенно устаревает. Знание, построенное на эмпирическом анализе и обобщении прошлого и настоящего, опаздывает во времени. В момент получения выводов картина мира уже совершенно другая и не отражает реальной действительности.

Таким образом, третье положение новой методологии познания заключается в том, что определен единственно возможный показатель, с помощью которого измеряются и сопоставляются все процессы и явления, – время. Применяя его, можно измерять и сопоставлять между собой в других показателях неизмеряемое, или несопоставимое, а самое главное, во времени сопоставлять с целевым идеалом абсолютно все стороны жизни человека и общества, определять, на какой ступени человеческого прогресса по отношению к цели они находятся.

Единственная возможность, чтобы знание не устаревало, – оно должно идти на опережение реально происходящих социально-экономических и политических процессов. Этого можно достигнуть только тогда, когда знание будет получено на основе кибернетического, системного и междисциплинарного подходов к рассмотрению реальной

действительности, исходя не из эмпирического анализа и субъективных оценок, и построенных на их базе теорий по схеме «из прошлого в настоящее и будущее», а из теоретического подхода «из будущего в настоящее и прошлое». Мы априори должны знать, какие социально-экономические и политические структуры и технологический уклад адекватны этой цели, каков механизм ее реализации. При условии нахождения адекватности социально-экономических, политических структур, технологического уклада и механизма реализации цели, чем ближе мы будем к ней, тем процессы будут протекать быстрее. Отсюда время между возникновением материальной и духовной потребности каждого конкретного человека и общества в целом и ее удовлетворением становится единственным критерием эффективности достижения конечной цели.

Таким образом, четвертое положение нового методологического инструментария заключается в том, что найден единый критерий эффективности развития человеческой системы – время между необходимостью прийти к реализации единой цели развития и той реальностью, где находится в каждый момент времени общество в любом разрезе и каждый конкретный человек по отношению к этой цели. Если время между возникновением потребности конкретного человека и ее удовлетворением имеет тенденцию к непрерывному эволюционному сокращению и всемерно стремится к нулю, то человеческая система по отношению к цели развивается устойчиво и эффективно. Это дает нам совершенно новое понимание развития человеческой системы. Использование этого критерия позволяет управлять временем между возникновением потребности конкретного человека и ее удовлетворением. Управлять временем – это значит управлять развитием таким образом, чтобы обеспечить эволюционное, без возвратов вспять непрерывное сокращение и всемерное приближение к критериальному значению, равному нулю. Только в этом случае, человеческая система по отношению к цели начнет развиваться устойчиво и эффективно в интересах каждого конкретного человека.

3. Краткие фундаментальные выводы, полученные при использовании новой методологии познания

В данном докладе нет возможности подробно останавливаться на результатах использования новой методологии. Но о ней уже подробно написано в книгах «Прогнозирование будущего: новая парадигма» и «Бескризисное развитие: миф или реальность». Результаты ее использования описаны также в многочисленных статьях и научных докладах в России и за рубежом. В списке литературы приводим их малую часть [6-15].

Кратко можно подытожить – новый методологический инструментарий позволил:

- выйти за пределы всей человеческой системы и увидеть ее как единое целое «прошлое-настоящее-будущее» по отношению к объективно заданной цели развития – удовлетворить высшую потребность человека стать совершенным в духовном, интеллектуальном и физических планах с одновременным достижением высокого уровня сознания;

- не полагаться на эмпирические данные и субъективные суждения о прошлом и настоящем;

- понять во времени и в пространстве объективную картину развития человеческой системы в зависимости от положительной (устойчивой) или отрицательной (неустойчивой) направленности на реализацию единой цели.

Это позволило в свою очередь увидеть, что на всем многовековом пути развития человеческого сообщества существуют лишь две парадигмы развития человеческой системы:

- первая парадигма – между производством и потреблением существует непосредственная короткая во времени и пространстве связь. Начиналась она с того, что все производилось на том уровне ручного труда, которым овладевало человечество, все им же и потреблялось. Следовательно, время между возникновением потребности конкретного человека и ее удовлетворением было минимальным. Это – доиндустриальный тип производства для себя и по заказу для конкретного потребителя на уровне домохозяйств (ремесленники);

- вторая – между производством и потреблением связь опосредована. Эта парадигма развития возникла с появлением простейших технологий, с разделением труда, с появлением рынка, класса посредников и всеобщего эквивалента обмена результатами этого труда – денег. С постепенной территориальной экспансией и развитием внешней торговли происходит трансформация непосредственной взаимосвязи производства и потребления в опосредованную. Формируется вторая парадигма развития. Ее развитие во времени и в пространстве ускоряется с переходом на индустриальный тип развития. Такими были основные вехи. Формируется массовое индустриальное производство конвейерного типа с развитием внутренней и внешней торговли и территориальной экспансией до глобального уровня и массовое потребление. Этот тип производства ориентирован на удовлетворение спроса и потребностей абстрактного конечного потребителя через стихийную, архаичную, рыночную, опосредованную удлинением времени и пространства, форму связи с конкретным человеком. В этих условиях неопределенность потребления привела к возникновению, а затем и

к глобальному нарастанию диспропорции во времени производства и времени обращения товаров и денег, к их полной десинхронизации. Время обращения многократно превышает время их производства. Произошел колоссальный отрыв динамики движения материально-вещественных факторов производства, несмотря на многократное возрастание их объема, от их денежной формы как реальной, так и виртуальной (особенно последней). Монетарные способы борьбы с финансовым кризисом только усиливают этот отрыв в движении реального продукта и денег, и способствуют еще большему возрастанию диспропорции во времени производства и времени обращения товаров и денег. Финансовый кризис по цепочке все ускоряющимися темпами перерос в системный. Это доминирующая сегодня модель развития.

Сущность второй парадигмы развития заключается в массовом, конвейерном способе производства, ориентированном на максимизацию прибыли, а не на удовлетворение потребностей человека и его всестороннее развитие и совершенствование. И базовым отношением между людьми является опосредованная, десинхронизированная во времени и в пространстве взаимосвязь различных технологий производства товаров и нематериальных ценностей и их потребления абстрактным потребителем, а не конкретным человеком. Все кризисы этой парадигмы развития происходили на пике нарастания диспропорции во времени и в пространстве между возникновением потребности конкретного человека и ее удовлетворением. Сегодняшний системный кризис – это вершина данной парадигмы развития, ее агония и неизбежный закат. То есть, модель человеческих отношений, основанная на опосредованной связи между производством и потреблением, уже полностью себя исчерпала.

На этом длинном временном и пространственном пути движения идей, товаров, денег, информации и необозримом времени между возникновением потребности и ее удовлетворением для конкретного человека объективно создаются условия абсолютно для всех негативных явлений. Бедность и неравенство, снижающиеся темпы экономического роста, рецессия, рост цен и инфляция, деиндустриализация, примитивные производство и торговля, терроризм и коррупция, природные аномалии и катастрофы, террористические акты, и т.д. и т.п. – все это звенья одной цепи, продукт опосредованной модели развития. Фактор времени в этой модели человеческих отношений играет самую негативную роль.

Существующая модель развития – это опосредованные отношения между людьми, которые не соответствуют наступившей эре космических скоростей, эре использования цифровых, инфо-, когно-, нано- и

других технологий. Благодаря появлению этих высоких технологий происходит чрезвычайно быстрое изменение экономической и иной реальности, несовместимой с таким типом производства и потребления, особенно с опосредованным типом взаимосвязи с конкретным человеком, с невозможностью согласовать с ним интересы.

Новый методологический инструментарий позволил объективно увидеть путь формирования другой модели жизнеустройства, способной устранить саму первопричину системного кризиса, перейти на бескризисный путь развития.

4. Предложение по разработке и реализации мегапроекта «Территория опережающего развития: все для человека» (далее для краткости – Мегапроект)

Объективные основания для разработки и реализации
МЕГАПРОЕКТА:

- Наличие разработанной и неоднократно апробированной в России и за рубежом Новой методологии познания закономерностей в развитии человеческого сообщества (кратко – Новая методология познания «Все для человека»);

- Конструктивное использование нового методологического инструментария для анализа, сравнения и измерения глобальных и российских тенденций, отражающих более глубокие и пока скрытые от взора исследователей процессы;

- Наличие полученной с помощью Нового методологического инструментария Новой парадигмы прогнозирования будущего из будущего, однозначной обобщающей оценки объективных причин возникновения глобального системного кризиса и необходимости и возможности перехода на бескризисный путь развития на основе новой стратегии развития России и мира;

- Наличие устойчивой конструкции МЕГАПРОЕКТА, продиктованной Новой методологией познания «Все для человека»:

1. Целепологание – Единая объективно заданная цель развития на долгосрочную, среднесрочную и краткосрочную перспективу.

2. Единый измеритель всех процессов – время.

3. Единый критерий эффективности – непрерывное эволюционное без возвратов вспять сокращение времени между целью и реальностью.

4. Междисциплинарность – на стыке всех наук и духовных знаний.

- Использование нового методологического ресурса становится залогом успешных контактов между исследователями всех институтов РАН, так как позволит говорить на одном языке. А это в свою очередь

будет способствовать развитию высокого профессионального уровня исследований и получению результатов для решения самых сложных проблем в формировании и практическом воплощении МЕГАПРОЕКТА; Краткое описание МЕГАПРОЕКТА – решение стратегических и тактических задач:

1. Формирование новых производственных отношений – это значит изменить содержание экономической и социальной политики государства в направлении перехода на воспроизводственную траекторию развития внутри страны, но только с ориентацией всего воспроизводственного процесса на конечный результат – достижения цели развития за счет эволюционного сокращения времени между возникновением и удовлетворением потребностей (спроса) каждого конкретного человека. Этого можно добиться, если осуществлять производство товаров только по требованию (заказу) конкретного человека, не производя ничего лишнего.

2. Синхронное формирование новых производительных сил – это значит осуществить цифровую революцию в производстве, в основе которого заложена персонализация, то есть производство продукции для «рынка», состоящего из одного человека. Для этого необходимо разработать и реализовать подпрограмму цифрового производства, конечным звеном которого на каждом местном уровне (там, где живет человек) должны стать малые высокотехнологичные формы производства с распределенными системами, перенастраиваемые в реальном времени в зависимости от требования (заказа) конкретного человека по всему кругу его потребностей.

3. Синхронное формирование на каждом местном уровне универсальной для всех видов производства и для всех потребителей инфраструктуры взаимосвязи, базирующейся на использовании цифровых информационно-коммуникационных технологий, широкополосном телевидении и других инноваций.

4. Формирование на каждом местном уровне механизма согласования в реальном времени интересов всех участников этих отношений – государства, бизнеса, общества с интересами конечных потребителей – конкретного человека. При этом оцифровываться должен не человек, а непосредственная коммуникация между людьми и весь механизм взаимосвязи по всему спектру материальных и духовных потребностей человека, весь механизм согласования интересов, позволяющий в реальном времени на каждом местном уровне каждому обеспечить равный, свободный доступ к благам при их максимальном разнообразии.

5. Обеспечение трансферта новой модели жизнеустройства на всю

территорию России, в страны-партнеры по ЕврАаЗэс (как необходимое условие достижения коммуникативного эффекта), может быть и на всю планету, возможно под эгидой ООН.

6. **Тактическая задача.** Создание в рамках Российской академии наук и под руководством Института экономики межкадаемического и межинститутского междисциплинарного коллектива ученых и практиков; обеспечение участия в разработке предложенной модели всех наукоградов и инноградов страны и всего мирового интеллектуального сообщества, объединенного сетевым взаимодействием в рамках Интернета, с учетом особых налоговых преференций и законодательных актов;

7. **Тактическая задача.** Понимание и принятие положения о том, что субъектами реализации МЕГАПРОЕКТА станут одновременно государство, бизнес, общество и каждый конкретный человек в отдельности, так как они будут объединены общностью интересов в достижении единой для всех цели развития.

8. **Тактическая задача.** Концептуальное обоснование необходимости и возможности разработки в кратчайшие сроки и синхронной реализации на каждом местном уровне «Комплексной целевой программы формирования новой модели жизнеустройства и новых технологий XXI века (новые производственные отношения и адекватные им производительные силы)»; Пилотный проект этого принципиально нового средового подхода может быть реализован на примере...

Важнейшие последствия реализации МЕГАПРОЕКТА:

- Установление цифрового равенства между конкретными людьми. Равный доступ к благам цивилизации на основе заказа, не производя ничего лишнего. Согласование их интересов на каждом местном уровне в режиме самоуправления. Все это позволит устранить диспропорции, десинхронизацию в движении товаров и денег и всех процессов во времени и в пространстве и на этой основе устранить саму первопричину системного кризиса. Позволит устранить все системные недостатки в социально-экономическом, научно-технологическом, институциональном, организационном и ином аспекте развития России. В свою очередь, это новая среда человеческого бытия и более высокого уровня сознания позволит создать безопасную, сильную, независимую от состояния дел во внешнем мире, цифровую экономику. Это единственно возможное условие обеспечит безопасность личности, малой территории, где он живет, региона, страны и мира в целом.

- Учет интересов каждого конкретного человека на каждом местном уровне и их согласование в реальном времени – эта единственно возможная движущая сила, которая создаст уже «здесь и сейчас» мотив-

вацию для повышения производительности труда. В свою очередь это позволит решить задачу, чтобы наша экономика стала в значительно меньшей степени зависимой от сырьевых поставок и приобрела бы, наконец, долгожданное интеллектуальное измерение, так как каждым человеком будут генерироваться новые знания в интересах всего общества и одновременно в своих собственных интересах. Следовательно, каждый местный уровень может превратиться одновременно и в Силиконовую долину, и в Биоэкополис, и в духовную Мекку, и в Центр по разработке и коммерциализации новых технологий «Сколково». (Пример Африка, Руанда, где создается своя собственная Кремниевая долина, позволяющая перешагнуть им в XXI век через века отсталости). Только в этих условиях за счет сокращения производства никому ненужной продукции и генерацией идей каждым конкретным человеком будут реально созданы все условия для ускоренного осуществления проектов модернизации инфраструктурной и технологической базы экономики, решения проблем, например, моногородов, подъема Сибири и Дальнего Востока и других пока нерешенных задач. Вложения будут возвращаться в реальном времени, а не через полувековые сроки (пример, БАМ).

Реализация данного МЕГАПРОЕКТА для России и всего глобального мира и переход на управление временем – это прорыв в будущее. Главное – вновь не упустить время и не допустить разрушительной волны нового кризиса!

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Асташенков А. Последний раз жесткая экономия привела к фашизму // Русская планета, 15 июля 2013
2. Кант И. Идея всеобщей истории во всемирно-гражданском плане // И. Кант. Соч.: В 6 т. – М., 1963-966. – Т. 6., с. 8
3. RIO: Реорганизация международного порядка доклад Римского клуба / Тинберген, Dolman ван Эттингер (ред.), Нью-Йорк. EP Dutton, 1976)
4. Laszlo E. et al. Goals for mankind. A Report to the Club of Rome on the New Horizons of Global Community. – N.Y.: Dutton, 1977.
5. Fritjof Capra, The Tao of Physics, Shambhala Publications, 1975
6. Прогнозирование будущего: новая парадигма / Под ред. Г.Г. Фетисова, В.М. Бондаренко. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2008. – 283 с.
7. Прогнозирование будущего сквозь призму новой методологии познания или прогнозировать будущее можно только из будущего!

Глава 6 в книге Прогнозирование будущего: новая парадигма» / Под ред. Г.Г. Фетисова, В.М. Бондаренко. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2008. – с. 220-270.

8. Бондаренко В.М. Бескризисное развитие: миф или реальность. – М.: ЛЕНАНД, 2014. – 304 с. (Relata Refero.)

9. Бондаренко В.М. Инновации, информационное общество и долгосрочная стратегия развития России // Информационное общество. 2008. № 5-6. С. 109-104 и 2009. № 1. С. 78–83.

10. Bondarenko V. Innovations, Information Society and Long-Term Development Strategy of Russia., Journal Economic Studies is indexed and abstracted by Journal of Economic Literature/EconLit, Institute of Economics at Bulgarian Academy of Sciences, издания на Америкаската икономическа асоциация (АИА), както и в RePEc, EBSCO, SCOPUS. <http://www.iki.bas.bg/bg/node/137>, JEL. 011, 2009. Година XVIII, книга 3.

11. Бондаренко В.М. Модернизация России: две парадигмы развития // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2011. № 1. С. 12

12. Bondarenko, V. 2011b. Global processes and their dynamics: two paradigms of development. Journal Globalization Studies 2/2: 80-89.

13. Бондаренко В.М. Переход к бескризисному развитию – миф или реальность?// «Економіка і пронозування». Национальная Академии наук Украины. 2012. № 3. С. 7-22.

14. Бондаренко В.М. Новая модель роста: откуда ждать инновационного рывка // Интеграл. 2013. № 3. С. 8993.

15. Бондаренко В.М. Факторы роста экономики России в условиях развернувшегося глобального системного кризиса // МИР (Модернизация, Инновации, Развитие). 2013. № 3. С. 1219.

ТУЙІН

В.М. Бондаренко, э.ғ.к.,

РҒА Экономика Институтының басты ғылыми қызметкер, Н.Д.

Кондратьевтің Халықаралық Қорының директоры,

(Ресей, Мәскеу қ.)

УАҚЫТТЫ БАСҚАРУ – ДАМУЫНЫ БАСҚАРУДЫ НЕМЕСЕ «ОЗЫҚ ДАМУЫНЫҢ ТЕРРИТОРИЯСЫ: БАРЛЫҚ АДАМ ҮШІН» ДЕГЕН МЕГАЖОБАНЫҢ ЖҮЗЕГЕ АСЫРУЫНЫҢ ҰСЫНЫСТАРДЫ БІЛДІРЕДІ

Мақалада қазіргі ғылыми білімнің Ресейде және әлемде жүйелі дағдарыстың пайда болуының объективті себептерін түсіндіре

алмайтыны негізделеді. Демек, ол экономикалық өсудің жаңа үлгісіне ауысуын негіздеуді және іздеуді жүзеге асыруға мүмкіндік бермейді. Жүйелік дағдарыстың туындауын әлемдік деңгейде түсіну ғана адами жүйенің дамуында заңдылық танымның жаңа әдіснамасының қалыптасуына мүмкіндік береді. «Озық дамудың аумағы: барлығы адамдар үшін» атты мегажобаны жүзеге асыру мүмкіндігі мен осы әдіснаманың негізінде қажеттілікті дәлелдейді.

Түйін сөздер: жаңа таным әдіснамасы, тиімділіктің бірыңғай өлшемі, жүйелілік, жүйелік дағдарыс, басқарманың басты міндеті, дамудың екі парадигмасы, мегажоба

SUMMARY

V.M. Bondarenko, Candidate of Economic Sciences
RAS Institute of Economics, (Russia, Moscow)

MANAGE THE TIME MEANS TO MANAGE THE DEVELOPMENT OR PROPOSAL FOR THE IMPLEMENTATION OF THE MEGAPROJECT CALLED “TERRITORY OF ADVANCED DEVELOPMENT: EVERYTHING FOR MEN”

The article proves that current scientific knowledge cannot explain the objective causes of the systemic crisis in the world and in Russia. Consequently, it does not allow searching for and justifying the transition to a new model of economic growth. Only access to the philosophical understanding of systemic crisis allowed entering the formation of a new methodology of getting knowledge about patterns in the development of human system. On the basis of this methodology it is possible to justify the necessity and possibility of realization of the megaproject “Territory of advanced development: everything for men”.

Keywords: new methodology of knowledge, single criterion of efficiency, consistency, systemic crisis, the main task of management, two paradigms of development, megaproject.

УДК 336 (574)

А.И. Джакупова, магистрант Магистратура Нацбанка РК (г. Алматы)

**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ
КАЗАХСТАН**

Аннотация

В статье анализируется состояние и динамика потребительского кредитования, рассматриваются вопросы регулирования отношений между заемщиками, кредиторами и финансовой инфраструктурой, показываются пути решения проблем в данной сфере

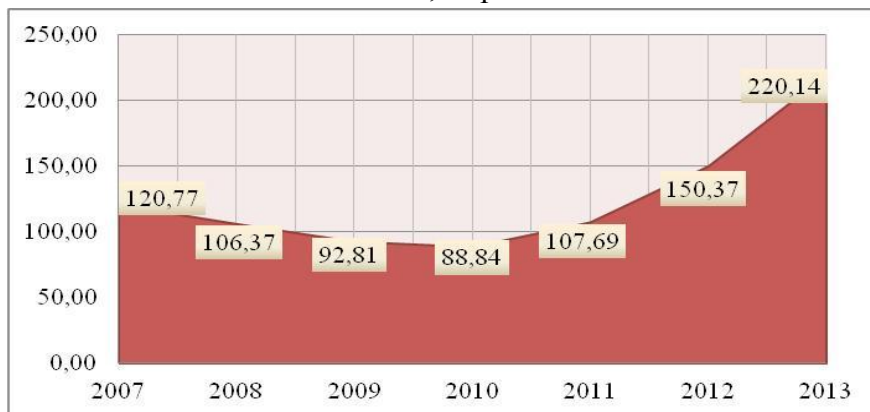
Ключевые слова: потребительское кредитование, потребительский займ, долговые обязательства, кредитный риск, коллекторские агентства

В последние годы потребительское кредитование в Казахстане развивалось стремительными темпами, количество клиентов банков росло в геометрической прогрессии, и по оценкам специалистов, спрос на потребительские кредиты вероятнее всего продолжит расти быстрыми темпами, поскольку увеличивается число жителей, готовых приобретать потребительские товары (График 1). Банки готовы расширять свое присутствие на этом рынке, причем не последнюю роль в этом играет тот факт, что рост в сегментах корпоративного и ипотечного кредитования замедлился после мирового финансового кризиса 2007-2009 гг. [1].

Потребительский кредит – это одна из наиболее удобных для физических лиц форм кредитования. Получая заработную плату, недостаточную для покупки за наличный расчёт ряда товаров, в частности предметов длительного пользования, люди имеют возможность покупать эти товары в кредит или брать кредит под их покупку[2]. Кроме того, потребительское кредитование способствует сокращению несовпадения активов и обязательств по срокам погашения, поскольку имеет более короткие сроки погашения, чем инвестиционные корпоративные кредиты. Оно также снижает кредитный риск для банков, имеющих крупные портфели корпоративных кредитов в иностранной валюте, поскольку большинство потребительских кредитов выдаются в национальной валюте.

Спрос на потребительское кредитование в Казахстане поддерживался за счет улучшения основных макроэкономических показателей и роста предложения потребительских кредитов со стороны банков, которые стремились улучшить процентную маржу и завоевать новый сегмент рынка [3].

График 1. Динамика объемов потребительского кредитования за 2007-2013 годы, млрд. тенге



Источник: составлено автором по данным НБ РК

В текущем году объем выданных потребительских кредитов составил 42,5% от республиканского фонда заработной платы (за 2013 года выдано: кредитов на потребительские цели на 2 триллиона, официальных заработных плат на 4,6 триллиона тенге). В прошлом году выданные потребительские кредиты к фонду заработной платы составляли 29,8%, а в 2011 – 22,4% (График 2).

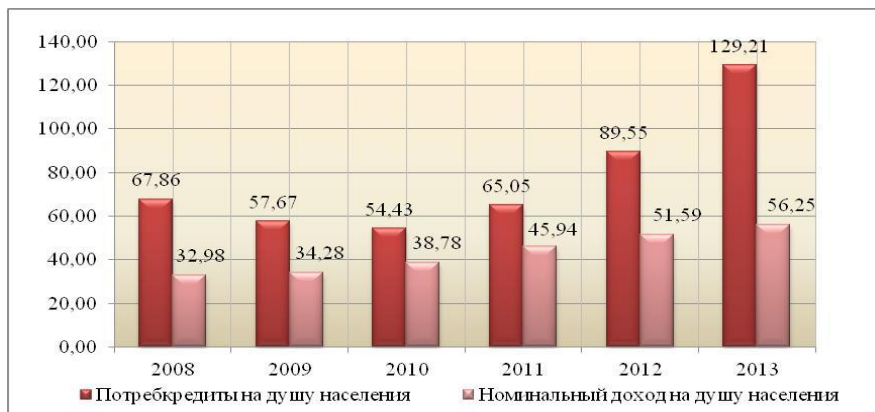
График 2. Динамика выданных потребительских кредитов к фонду заработной платы за 2008-2013 годы, (в млн. тенге).



Источник: составлено автором по данным НБ РК и АРКС

Уровень закредитованности населения растет в галопирующем темпе. В 2012 году потребительский долг одного казахстанца перед банками составлял 89,6 тысячи тенге, в конце 2013 года уже 129,2 тысячи тенге (График 3).

График 3. Динамика потребительских кредитов и номинального дохода на душу населения, (в тыс. тенге)

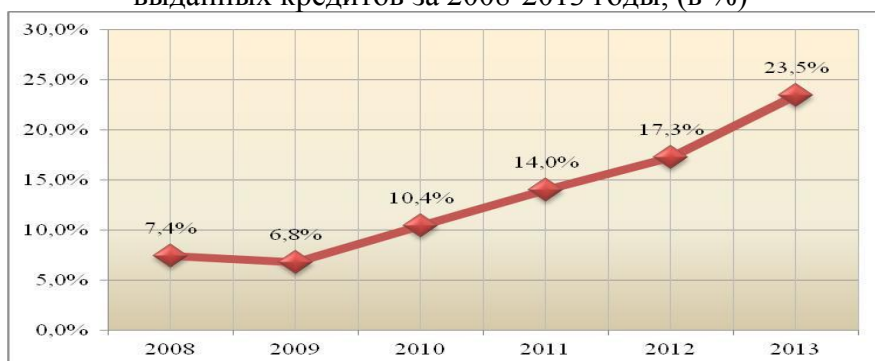


Источник: составлено автором по данным НБ РК и АРКС

Среднестатистический уровень закредитованности населения в два раза превышает годовой номинальный доход на душу населения, год назад объем потребительских кредитов на человека превышал среднестатистический годовой душевой доход в 1,7 раза.

Полученный результат означает, что если год назад потребительский долг без учета ипотечных займов населению был равен сумме получаемых доходов за 1 год и 8 месяцев, то на текущий момент объем потребительского долга перед банками одного казахстанца равен сумме получаемых доходов в течение 2 лет 4 месяцев [4].

График 4. Динамика доли потребительских кредитов от общего объема выданных кредитов за 2008-2013 годы, (в %)



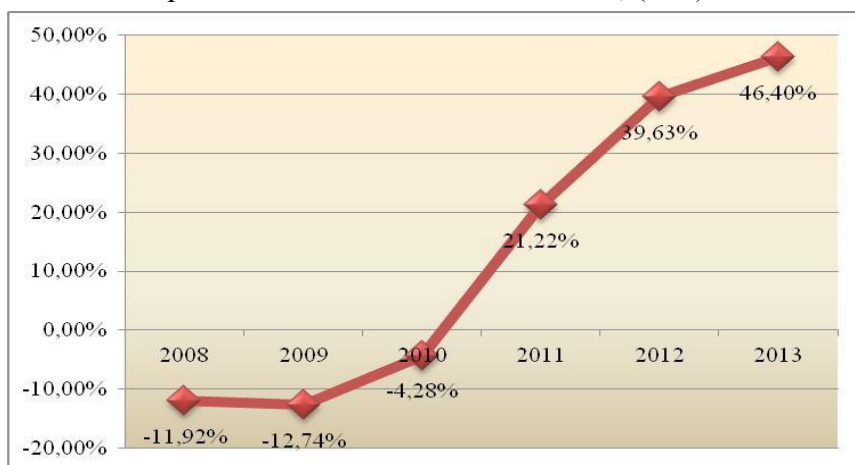
Источник: составлено автором по данным НБ РК

Вес потребительских кредитов от общего объема выданных банковских кредитов по итогам 2013 года достиг уже 23,5%. Год назад было 17,3%. Таким образом, доля выданных потребительских кредитов в ссудном портфеле банков за пять лет выросла более чем в 3 раза (График 4).

Специалисты считают, что усиление конкуренции между банками за долю рынка потребительского кредитования заставляет БВУ расширять клиентскую базу за счет привлечения граждан с более низкими доходами и предлагать продукты с более высоким уровнем риска, что обуславливает повышение кредитных рисков.

Вместе с тем, в менее благоприятных макроэкономических условиях увеличение задолженности домохозяйств и их низкая в международном контексте способность погашать долговые обязательства могут привести к значительному ухудшению качества активов в сегменте потребительского кредитования. Текущие угрозы, связанные с потребительским кредитованием, незначительны. В связи с этим, сохранение опережающих темпов роста потребительского кредитования в совокупности с низкими темпами роста кредитования корпоративного сектора могут стать зоной будущих рисков для банковской системы (График 5). Согласно МВФ, критический порог роста объема выданных потребительских кредитов – 15% в год [5].

График 5. Динамика темпов роста потребительского кредитования в за 2008-2013 годы, (в %)

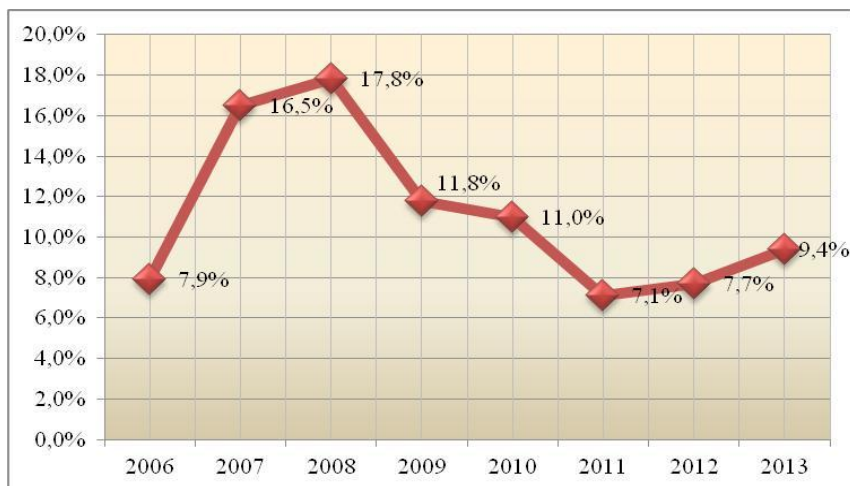


Источник: составлено автором по данным НБ РК

Пока по качеству возвратов потребительские кредиты остаются перспективным направлением развития бизнеса для банков. Доля

просроченной задолженности по этому направлению на конец 2013 г. составила всего 9,4%, для сравнения в целом по кредитному рынку просрочка занимает 20% (График 6).

График 6. Динамика просроченной задолженности по потребительским кредитам за 2006-2013, (в %)



Источник: составлено автором по данным НБ РК

Рассматривая качество потребительских кредитов, необходимо отметить уменьшение по сравнению с началом 2012 года стандартных кредитов на 0,5 процентных пункта до 8,7%, при этом доля безнадежных кредитов сократилась с 8,0% до 7,7% (График 7).

График 7. Динамика качества потребительских кредитов за 2008-2012 годы, (в %)



Источник: составлено автором по данным КФН РК

Увеличение масштабов потребительского направления происходит за счет концентрации на рознице отдельных банков второго и третьего эшелона. Так, тройка кредиторов первого эшелона (по официальной статистике, на эту группу приходится почти 50% ссудного портфеля от всех БВУ РК) держит в своем агрегированном портфеле всего 9% потребительских кредитов.

АО «Kaspi Bank» и ДБ АО «Банк Хоум Кредит» имеют прочные позиции в сегменте потребительского кредитования. Казахстанские банки предпочитают использовать бизнес-модель, в которой основное направление бизнеса – банковские услуги корпоративным клиентам дополняется деятельностью в розничном сегменте. Розничные ипотечные кредиты по-прежнему составляют около или больше половины совокупного объема розничных кредитов в большинстве казахстанских банков.

Эксперты полагают, что рост рыночных долей, вероятнее всего, может быть обеспечен проникновением услуг потребительского кредитования в сегменты с более высоким уровнем риска.

Надзорные органы заботит два аспекта проблемы быстрых темпов роста потребительского кредитования: влияние потребительского кредитования на макроэкономическую обстановку и системные риски для банковского сектора. Несмотря на то, что потребительское кредитование в Казахстане растет быстрыми темпами, кредитная культура розничных клиентов находится на начальном этапе формирования, что обуславливает соответствующие риски. Банки, которые позже других начали работать в этом сегменте или же придерживаются более агрессивной политики, могут начать выдавать кредиты клиентам с более слабыми характеристиками кредитоспособности – в отличие от банков, занимающих более прочные позиции в розничном сегменте.

Для привлечения клиентов банки предлагают более низкие процентные ставки, более длительные сроки погашения и не требуют залога. По оценкам S&P, больше половины потребительских кредитов в Казахстане не имеют обеспечения. Риски, связанные с непогашением кредитов, значительно ниже в тех случаях, когда потребительские кредиты обеспечены зарплатными проектами, которые обслуживаются тем же банком (например, в АО «Народный банк Казахстана», или недвижимостью).

У сторон правоотношений накапливается все больше претензий друг к другу. У кредиторов недовольство вызывает неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору со стороны отдельных заемщиков, число которых по мере роста масштабов потребительского кредитования тоже увеличивается и случаи мошенничества

со стороны отдельных клиентов. В результате всех этих действий у банков растет просроченная задолженность, что вызывает определенную озабоченность не только у них, но и у регулятора, а также у властных структур, поскольку в некоторых странах это приводило к экономическому кризису.

Со стороны потребителей определенные и подчас справедливые нарекания вызывает непрозрачность условий кредитования, всевозможные дополнительные комиссии, не говоря уже об оплате услуг независимых оценщиков, выплате страховых премий и т.д., что в значительной степени удорожает стоимость кредитов.

Именно это обстоятельство и поставило вопрос о необходимости явного раскрытия кредиторами так называемого эффективного годового процента, т. е. совокупной цены потребительского кредита за один год, которая должна указываться в виде определенного процента от полученной потребителем суммы по договору потребительского кредита.

Между тем интересно отметить, что названные проблемы обычно не имеют такой остроты, когда банки занимаются непотребительским кредитованием, т.е. когда они кредитуют юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, хотя и в этом случае сталкиваются с невозвратами и возникновением просроченной задолженности. По-прежнему на декабрь 2013 г. основную долю занимают займы, выданные юридическим лицам – 58,6% от кредитного портфеля, доля займов, выданных физическим лицам, составила 24,6% от кредитного портфеля и доля займов, выданных субъектам малого и среднего предпринимательства составила 15,4% [5]. Видимо, это связано с тем, что доля клиентов банков, занимающихся предпринимательской деятельностью, относительно малочисленна, а потому их взаимоотношения с кредитующими организациями не получают того общественного резонанса, как это имеет место в случае кредитования многомиллионной армии потребителей. К тому же предприниматели в силу специфики своей деятельности более грамотны в финансовом отношении, нежели рядовые граждане.

Эксперты отмечают, что доступность потребительского кредита ставит целый ряд серьезных проблем, в частности:

1. Повышение финансовой грамотности населения, его умения планировать личные финансы.
2. Защита заемщиков при взаимодействии с банками, обеспечение граждан всей необходимой информацией на этапе заключения договора.
3. Предотвращение невозвратов задолженности и защита кредиторов, в том числе путем сбора информации, кредитных историй, повышения действенности институтов залога и обеспечения.

4. Создание системы работы с проблемной задолженностью – коллекторских агентств, действенных судебных и исполнительных процедур, введение института банкротства неплатежеспособных должников – физических лиц [6].

Качество управления кредитным риском в казахстанских банках по-прежнему ниже, чем в банках стран Центральной и Восточной Европы и Европейского союза. Для обеспечения механизмов контроля рисков, сопоставимых с механизмами, используемых в аналогичных банках этих стран, необходима текущая поддержка со стороны регулирующих органов, более разносторонние инструменты управления рисками, наличие количественных данных за более длительные периоды и более современные инструменты работы с клиентами. Эффективное функционирование Национального кредитного бюро будет иметь большое значение для предоставления казахстанским банкам информации о кредитной динамике казахстанских заемщиков и для поддержки кредитного скоринга. Предотвратить возможную угрозу перекредитования населения позволит транспарентность и осознание банками своих рисков. Ситуацию усугубляет отсутствие специализированной отчетности по кредитам на потребительские цели.

Возрастающая сложность отношений в финансовой сфере требует совместного и системного подхода к регулированию отношений между заемщиками, кредиторами и финансовой инфраструктурой. Законы о потребительском кредите, о банкротстве физического лица, о залоге, о коллекторских агентствах и об исполнительном производстве следовало бы рассматривать в комплексе. Только таким путем может быть достигнут общий баланс интересов, возникающих в отношениях между должником и кредитором на протяжении всего срока действия договора потребительского кредита.

Сохранение высоких темпов роста потребительских займов вынудило Национальный банк последовать примеру Польши, Чехии, Сингапура, Венгрии и других стран и разработать постановление «О внесении изменений и дополнений в некоторые нормативные правовые акты по вопросам регулирования банковской деятельности», направленный на снижение кредитного риска. В частности, документ предусматривает для банков, доля потребительских займов в совокупном ссудном портфеле которых превышает 35%, прибавлять к коэффициенту достаточности собственного капитала 3% от активов, взвешенных по степени кредитного, рыночного и операционного рисков. Также с 1 февраля 2014 года в каждом банке ежегодный прирост потребительских займов не должен превышать 30%. Вторая мера заключается в том, чтобы показатель отношения объема платежей по кредиту к доходу

конкретного заемщика не превышал 50%. Третья мера – коэффициент достаточности капитала, взвешенный по степени риска для беззалоговых кредитов, планируется увеличить с 75% до 100% [7].

Все это вместе позволит регулятору лучше контролировать и оперативно реагировать на ситуацию на рынке.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Rapidly growing consumer lending in Kazakhstan poses potential risks for banks, S&P. Interfax // Kazakhstan General Newswire. – 2013, april – 23.
2. Деньги, кредит, банки: учебник / под ред. О.И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 448 с.
3. Отчет о финансовой стабильности Казахстана. – 2012, декабрь.
4. Уровень проникновения потребительских кредитов в экономику. – 2013, август // <http://www.ratings.kz/news/banks/?ID=1642>.
5. IMF, Global financial stability report. – 2006, september.
6. Сперанский А. К вопросу о регулировании потребительского кредитования // Бухгалтерия и банки. – 2007. – № 8. – С. 51–57.
7. Постановление Правления Национального Банка Республики Казахстан от 25 декабря 2013 года № 294. «О внесении изменений и дополнений в некоторые нормативные правовые акты по вопросам регулирования банковской деятельности»;
8. Официальный сайт Национального Банка Республики Казахстан // <http://www.nationalbank.kz>.
9. Официальный сайт Комитета по контролю и надзору финансово-го рынка и финансовых организаций Национального Банка Республики Казахстан // <http://www.afn.kz>.
10. Официальный сайт Агентства Республики Казахстан по статистике // <http://www.stat.gov.kz>.

ТҮЙІН

А.И. Джакупова,

магистрант ҚР Ұлттық Банкінің Магистратурасы, (Алматы қ.)

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ТҰТЫНУШЫЛАРДЫҢ КРЕДИТТЕУДІҢ ҚАЗІРГІ ЖАЙ-КҮЙІ ЖӘНЕ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Мақалада тұтынушыларды несиелендірудің жай-күй мен серпінділігі талданады, қарызгерлердің, несиегерлердің және олардың

қаржы инфрақұрылымында өзара қатынастарды реттеудің мәселелері қарастырылады, яғни бұл саладағы мәселелердің шешу жолдары көрсетіледі.

Түйін сөздер: тұтынушыларды несиелендіру, тұтынушылардың қарызы, қарыз міндеттемелер, несиелік тәуекел, коллектор агенттіктері.

SUMMARY

A.I. Dzhakupova,
magistracy undergraduate
Magistracy of NBK, (Almaty)

CURRENT STATE AND PROBLEMS OF CONSUMER LENDING IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

The article analyzes the status and dynamics of consumer credit, examines the issues of regulation of relations between borrowers, lenders and financial infrastructure, shows solutions to the problems in this area

Keywords: consumer crediting, consumer loans, debentures, credit risk, debt collection agencies.

А.А. Кенжебаева, к.э.н.,
директор Института управления Академии государственного
управления при Президенте РК (г. Астана)

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОРГАНА: ФУНКЦИИ И ИХ РЕАЛИЗАЦИЯ

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы упорядочивания функций и задач государственного органа. Разработка и процесс исполнения функций путем использования методики стандартизации и регламентации является одним из инструментов совершенствования организации деятельности государственного органа в Республике Казахстан. В условиях проводимой реформы государственной службы появилась необходимость в рациональной организации труда государственных служащих, эффективной временной организации труда.

Ключевые слова: организация труда, рабочее время, государственная служба, система государственного управления, коммуникативные компетенции, стандартизация деятельности государственного органа.

Ориентиром современного государственного менеджмента становится признанная во всем мире тенденция повышения качества организации труда, рациональное распределение функций между государственными и местными органами управления, вопросы эффективного использования рабочего времени государственным служащими. Сегодня в действующей системе государственного управления существует проблема четкого определения задач и функций государственного органа и его структурных подразделений. Дискуссии по поводу дублирования функций указывают на необходимость совершенствования методологических подходов к разработке и описанию задач и функций государственного органа, временной организации труда государственного служащего. Изучению этого комплекса вопросов посвящено исследование, проведенное профессорско-преподавательским составом Академии государственного управления при Президенте Республики Казахстан.

Организация труда в государственных органах вытекает из самого содержания и особенностей управленческого труда. Управленческий труд на государственной службе характеризуется рядом особенностей, в первую очередь, это связано с разнообразием содержания выполняе-

мой государственным органом и государственным служащим работы. Специфика выполняемой работы заключается в необходимости принятия управленческих решений адекватных ситуации; своевременное реагирование на изменяющиеся внешние и внутренние условия социально-экономического, политического развития; решения проблем, которые зачастую требуют вмешательства государственных органов не напрямую, а опосредованно. Преподавателями Академии, активно занимающимися научными исследованиями в рамках проекта Агентства по делам государственной службы Республики Казахстан, разработаны основные положения организации труда государственного органа, вытекающие из методологии разработки и описания задач и функций государственного органа и временной организации и планирования деятельности государственного служащего. Следует отметить, что рациональная организация труда в государственных органах сегодня во многих странах выстраивается в соответствии со стандартными операционными процедурами – Standard Operating Procedures. Правильно организованная последовательность выполнения определенных операций или действий служит основой эффективного, результативного и качественного выполнения работы. Большой объем информации, многообразие решаемых вопросов, участие в большом количестве заседаний и совещаний, подготовка ответов на запросы, проведение консультаций, персональная ответственность требуют четкого определения порядка выполнения различных функций и задач государственного органа и государственных служащих. В этих условиях особое значение имеет внедрение в практику работы государственных органов процесса стандартизации и унификации исполнения функций [1]. Регламентация деятельности государственного органа и его структурных подразделений на современном этапе проводимых реформ является одним из эффективных инструментов повышения качества организации работы государственных органов Казахстана. В Республике Казахстан основные функции, возложенные на центральные государственные органы и его структурные подразделения, разрабатываются в соответствии с Методическими рекомендациями [2]. Как показал анализ содержательной части Положений центральных государственных и местных исполнительных органов, сегодня существуют определенные разночтения при определении задач и функций государственного органа.

В основе теоретико-методологической базы исследования лежит применение процессного подхода, суть которого заключается в моделировании процессов, характерных для государственного органа в процессе исполнения ими функций и задач, а также их документирование и написание стандартов для каждого процесса. Работа по упорядочи-

ванию функций и задач предполагает дальнейшее совершенствование нормативной правовой и методологической базы разработки и описания задач и функций государственного органа. На современном этапе существует реальная потребность в соответствующих законодательных инициативах, вплоть до принятия специального закона «О государственных функциях». Принятие специального закона даст возможность не только четко разграничить функции между министерствами, агентствами, ведомствами, закрепить их статус и полномочия, определить их роль в системе государственного управления, но и установить порядок их формирования, реорганизации и упразднения. Все эти действия позволят систематизировать и обеспечить большую стабильность в исполнительном аппарате, а также избежать постоянных, не всегда обоснованных кадровых и организационных перестроек [3, 4]. В результате анализа методики функционального разделения внутри государственного органа в соответствии с его целями и задачами выявлено, что за государственными органами должны оставаться только те функции, выполнение которых гарантируется государством в соответствии с Конституцией страны, а также функции, которые государство может исполнять более качественно, чем другие структуры. Все остальные функции должны быть либо децентрализованы, т.е. переданы на местный уровень управления, либо делегированы подведомственным органам или переданы гражданскому обществу и частному сектору, в рамках аутсорсинга. Изучение методики функционального анализа показал, что она не позволяет в полной мере ответить на такие вопросы как: насколько деятельность государственного органа соответствует установленным компетенциям; имеет ли место дублирование функций, выполнение функций, не связанных с реализацией государственных полномочий; какие внешние и внутренние факторы оказывают на них влияние; насколько соответствует существующая система управления эффективному использованию человеческих, материальных, технических и других ресурсов при выполнении функций государственными органами.

В настоящее время существуют проблемы, вызывающие необходимость проведения работ по оптимизации государственных функций, исполняемых государственными органами Республики Казахстан. Так, в деятельности государственных органов установлено наличие избыточных, неисполняемых, дублирующих функций.

Проведенный анализ методических рекомендаций по проведению функционального анализа показал, что в настоящее время в системе государственного управления отсутствуют четкие методологические подходы к проведению функционального анализа государственного

органа [5]. В рамках проекта были разработаны методические рекомендации проведения функционального анализа деятельности государственного органа, которые были рекомендованы центральным и местным исполнительным органам управления для применения в практической деятельности.

В процессе стандартизации государственных функций необходимо учитывать сложности, связанные с их динамичностью. Особое внимание требует порядок разработки, согласования и утверждения стандартов исполнения функций. Недопустимым следует признать порядок, наделяющий самих исполнителей правом разработки собственных стандартов. Важнейшей проблемой управленческой деятельности, с особой остротой проявляющейся в системе государственного управления, является нехватка времени на детальную проработку важных поручений. Ключевые сотрудники подразделений государственных органов, как правило, работают со значительным превышением норм трудового законодательства о продолжительности рабочего времени. Помимо проблем с распределением функциональных обязанностей, данная ситуация часто связана с недостаточным умением государственных служащих расставлять приоритеты, планировать свою деятельность, распределять временные и человеческие ресурсы, что, в конечном итоге, отрицательно влияет на эффективность и результативность осуществляемой ими деятельности. От эффективности их деятельности зависит эффективность деятельности государственного органа в целом.

Отличительной чертой государственной службы Казахстана является быстрая смена условий профессиональной деятельности, особенно в рамках проводимой в настоящее время реформы государственной службы. От того, насколько правильно государственный служащий выстроит свою работу в течение рабочего времени, определит приоритеты в своей повседневной деятельности, зависит оперативность выполнения функций и задач, обозначенных в его должностных инструкциях. Проблема совершенствования работы государственного служащего имеет важное практическое значение, представляет особую актуальность в трансформационный период, когда профессиональные качества государственного служащего становятся ключевым фактором успеха. Синхронизируя различные аспекты профессиональной деятельности, государственный служащий способен самостоятельно выстроить целостную траекторию своих действий. В мировой практике широко используется метод хронометража, который, с одной стороны, делает возможным выстраивать работу государственных служащих согласно научным принципам, с другой стороны, обеспечивает «пространство маневра» для его применения при планировании деятельности слу-

жащего и построении оптимального алгоритма действий. Тем самым, государственный служащий самостоятельно может контролировать время, затрачиваемое им на выполнение той или иной функции и задачи. Результативная деятельность государственного служащего зависит от того, насколько правильно он расставляет приоритеты в своей повседневной деятельности. Для анализа временных затрат и временной организации деятельности государственных служащих, в нашем исследовании была использована методика хронометража (наблюдения) рабочего процесса, методика «организационного теста».

Чтобы определить, насколько эффективно организована работа персонала, в мировой практике широко используется методика «организационного теста», моделирующая процесс работы управленца. В содержательном плане данная методика наполняется каждым исследователем самостоятельно. Данная методика позволяет оценить следующие компетенции: – системность мышления – навыки анализа, систематизации и обобщения разнородной информации;

– самоорганизация и планирование – способность к планированию собственных действий и действий других исполнителей, умение распределять временные, материальные и человеческие ресурсы для достижения поставленных целей;

– многозадачность – способность оперативно решать задачи разных типов;

– умение работать в условиях дефицита времени и недостатка информации;

– гибкость и нестандартность мышления.

Для того, чтобы сориентировать государственного служащего на выполнение поручений в контрольные сроки, а также своевременную подготовку документов, необходимо уже сегодня внедрить систему планирования индивидуальной деятельности госслужащего. Сегодня мы видим возросший уровень потребности в исследованиях вопросов научной организации деятельности каждого государственного служащего. Оценка эффективности управления персоналом должна строиться на основе индивидуализированных планов работы государственных служащих. Интенсивность работы служащего ранжируется по степени важности и значимости, выполняемых в течение рабочего времени задач и целей. Планирование деятельности государственного служащего в настоящее время связано с новыми приоритетами реформы государственной службы Республики Казахстан, новым особым порядком отбора в кадровый резерв и конкурсного отбора; специальных квалификационных требований; новыми принципами отбора и продвижения кадров; совершенствованием институтов и

механизмов управления персоналом; усилением дисциплинарного и этического контроля.

Необходимо четко распределять обязанности между исполнителями, средним звеном и руководителями структурных подразделений государственного органа. Практика составления государственными органами планов, содержащих цели, задачи и показатели результативности деятельности, должны быть взаимосвязаны с практикой планирования деятельности государственного служащего.

Выборочный опрос среди руководителей структурных подразделений и исполнителей, центральных и местных государственных органов включал следующие аспекты: время, затрачиваемое на выполнение служебных обязанностей; удельный вес затрат времени на выполнение каждой из функций; результаты работы конкретного сотрудника по выполнению определенной функции; удельный вес трудозатрат на выполнение операций внутри каждой из функций. Результаты, полученные на основании опросных листов, свидетельствуют о том, что наибольшее количество времени тратится на ознакомление с документами. На организацию и реализацию мероприятий уходит меньше всего времени. Наибольшее количество времени исполнители используют на работу с информацией в электронной форме и на разъяснение и согласование разработанных ими документов и подготовленных ответов на запросы. В результате обработки и анализа результатов опроса государственных служащих, работающих в местных исполнительных органах, было отмечено, что наибольший удельный вес времени в течение одного рабочего дня руководитель тратит на реализацию своих контрольных функций, распределение между сотрудниками поручений и, в последующем, осуществление координации работы подчиненных по вопросам их исполнения в срок, на участие в заседаниях. Большая часть рабочего времени исполнителя уходит на работу с информацией в электронной форме, на сбор и поиск материалов. Затрачивая большие усилия на выполнение оперативной работы, зачастую специалисты-исполнители не успевают выполнить свою основную работу.

Полученные данные указывают на неэффективное использование специалистами рабочего времени. Это происходит по разным причинам – из-за необходимости выполнения большого количества заданий и поручений, обработки большого объема информации, необходимости оперативной подготовки отчетов для руководства по контрольным мероприятиям за очень короткий промежуток времени. Для повышения эффективности деятельности государственных служащих и, как следствие, повышения качества исполнения государственным органом функций и задач, необходимо развивать коммуникативные компетен-

ции, необходимые для экономии времени при согласовании и сборе информации, совершенствования навыков владения техническими и информационными средствами, технологиями поиска, сбора и обработки информации и т.д. Наличие индивидуализированных планов работы, позволит каждому государственному служащему выполнять четко очерченный круг функций и не дублировать их. Актуальные вопросы повышения качества организации деятельности государственного органа заключаются: в стандартизации деятельности государственного органа, четком и полном определении перечня функций и задач, исключая их неоднозначное толкование; во введении элементов результативного планирования, разработки индивидуальных планов государственных служащих; в четком определении не только сроков выполнения задания и ответственных лиц, но и их соответствия функциональным обязанностям.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Закон Республики Казахстан от 27 ноября 2000 года № 107 «Об административных процедурах»
2. Постановление Правительства Республики Казахстан от 24 августа 2011 года № 951 «Об утверждении Методических рекомендаций по определению типовых функций государственных органов»
3. Закон Республики Казахстан от 23 июля 1999 года № 453 «О государственной службе»
4. Постановление Правительства Республики Казахстан от 30 сентября 2011 года № 1125 «Об утверждении Правил по разработке и утверждению положения о структурном подразделении государственного органа»
5. Функции государства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://state.rin.ru/cgi-bin/main.pl?id=67&r=27>

ТҮЙІН

А.А. Кенжебаева, э.ғ.к.,
ҚР Президентінің Мемлекеттік Басқару Академиясының Басқару
Институтының директоры, (Астана қ.)

МЕМЛЕКЕТТІК ҚҰРЫМДАРДЫҢ ҚЫЗМЕТІ: ФУНКЦИЯЛАР, МІНДЕТТЕРІ ЖӘНЕ ЕҢБЕКТІ ДҰРЫС ҰЙЫМДАСТЫРУ

Бұл мақалада мемлекеттік органдардың қызметтері және міндеттерінің мәселелері қарастырылады. Қазақстан Республикасында

әзірлеу қызметтерді дайындау және процесті орындау барысында стандарттаумен регламенттеу әдісін пайдалану әдістемесі маңызды болып табылады. Мемлекеттік қызметтен реформалар жүргізу жағдайында мемлекеттік қызметкерлердің еңбегін дұрыс ұйымдастыру және жұмыс уақытының тиімділігін қарастару қажеттілігі анықталды.

Түйін сөздер: еңбек ұйымдастыру, жұмыс уақыт, мемлекеттік қызмет, мемлекеттік басқарманың жүйесі, коммуникативтік құзыреттері, мемлекеттік құрымдардың қызметінің стандартизациясы

SUMMARY

A.A. Kenjebayeva, Candidate of Economic Sciences, Director of the Institute of Management in the Academy of Public Administration under the President of the Republic of Kazakhstan, (Astana)

ACTIVITIES OF THE PUBLIC AUTHORITY: FUNCTIONS AND THEIR IMPLEMENTATION

The article examines the issues of regularizing functions and tasks of public authority. Functions development and execution process using techniques of standardization and regulation is one of the tools used to improve the organization of the public authority activities in the Republic of Kazakhstan. Rational organization of public servants' labor and effective temporary labor organization have become necessary in the context of the ongoing reform of the public service.

Keywords: labor organization, working time, public service, system of public administration, communicative competence, standardization of public authority activities.

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

Л.В. Локтионова,
директор информационно-аналитического департамента ТОО «ФА
«Альянс Финанс» (г. Алматы)

ОСОБЕННОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ КОЛЛЕКТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Аннотация

В статье уточняются понятия «Коллектор», «Коллекторское агентство», «Долговое агентство», рассматриваются различные аспекты деятельности коллекторских компаний за рубежом, особое внимание уделено особенностям работы коллекторских компаний в Казахстане

Ключевые слова: коллектор, коллекторское агентство, долговое агентство, коллекторские услуги.

По состоянию на 01.02.2014 г. сумма задолженности населения по потребительским кредитам страны достигла отметки 2 трлн. 200 млрд. тенге [1]. В связи с этим проблема возврата этих финансовых ресурсов приобретает особую актуальность. Проведенная 11 февраля 2014 года девальвация поставила в трудное положение всех долларовых заёмщиков. Очень серьезно пострадали от девальвации ипотечники, которые выплачивают кредиты в валюте [2]. Размеры их долгов и ежемесячных платежей выросли значительно. К примеру, одна казахстанская семья, каждый месяц оплачивающая ежемесячный взнос за ипотеку в банк в размере 500 долларов, должна по новому курсу затратить дополнительно на 16-17 тысяч тенге (при условии, если курс будет в пределах «нового коридора» 182-188 тенге за 1 доллар США). В общем, это составляет около 93 тыс. тенге в месяц.

Финансовыми институтами, деятельность которых направлена на принудительный возврат проблемных кредитов, являются коллекторские компании.

По данным википедии [3], есть следующие определения понятий коллектор, коллекторское агентство, долговое агентство.

Коллектор (от англ. collector) – объект, устройство и т. п., что-либо собирающее.

Коллекторское агентство – компания, основной деятельностью которой является сбор просроченной задолженности (как правило, по банковским кредитам).

Долговое агентство (от англ. collection – сбор) – агентство, профессионально специализирующееся на взыскании просроченной дебиторской задолженности и проблемной задолженности, а также бизнес, целью которого является способствование производству платежей по задолженностям физических и юридических лиц.

Большинство коллекторских агентств существуют и работают как агенты кредитора и собирают долги за вознаграждение, формирующееся согласно количеству собранных финансовых средств в форме выплаты заранее определённых процентов от общей суммы взысканной задолженности.

Вообще, понятие коллекторского агентства пришло в постсоветские независимые государства из Соединенных Штатов Америки. По факту, коллекторская компания представляет собой посредника между кредитором и заемщиком, которая берет на себя обязательство по возврату долга должника за определенный процент. На практике сами коллекторские компании выступают в качестве кредиторов, посредством переуступки первоначальным кредитором агентству права требования по долгу в соответствии с договором цессии (то есть коллекторская компания покупает проблемный кредит у банка с дисконтом).

В США взыскание долгов, как отдельный вид бизнеса, появилось более 40 лет назад. При этом первые компании, работающие с долгами, образовались там еще в 30-х годах прошлого века. На данный момент таких агентств существует от 5000 до 6500 компаний. Коллекторы в зарубежных странах предпочитают работать дистанционно, их главный инструмент – телефон, интернет и почта.

В своей деятельности коллекторские компании США руководствуются специальным документом – Законом о добросовестной практике взыскания задолженности (Fair Debt Collection Practices Act), принятым в 1977 году. Данный закон признает неправомерным использование угроз нанесения физического вреда должнику, его близким или имуществу, угроз испортить репутацию, употребление оскорблений и непристойных выражений при разговорах с должником, использование постоянно повторяющихся телефонных звонков. Помимо федерального закона, в некоторых штатах существуют и региональные, которые еще более ужесточают правила добросовестного взыскания. Они могут содержать более строгие требования или ограничения, а также наделять коллекторские агентства дополнительными возможностями, повышающими эффективность взыскания.

Европейская практика взыскания долгов более молода в сравнении с американской, однако очень разнообразна. В Германии закона,

подобного США, нет, но там действует профессиональная ассоциация коллекторских агентств, которая объединяет более 530 членов. Коллекторский бизнес также очень развит в Великобритании. Там его модель схожа с американской, однако отличается более либеральным правовым регулированием деятельности. Широкое распространение долговой бизнес получил и в Австрии, где деятельность по взысканию долгов строго лицензируется федеральными властями. Особенностью взыскания в этой стране является то, что в соответствии с законодательством часть затрат кредитора по оплате услуг коллекторского агентства может быть возложена на должника.

Кризисные явления глобального масштаба показали, что ранее существовавший подход в области управления экономическими рисками не был достаточно эффективным и характеризовался фрагментарностью, отсутствием системности, а иногда и высокой степенью субъективности. Высокая неопределенность в развитии мировой экономики еще раз показала острую потребность в наличии развитой и широкой сети институтов оценки рисков.

Республика Казахстан, широко интегрированная в мировое экономическое и информационное пространство и нуждающаяся в свободном доступе на мировой рынок капитала и привлечении иностранного капитала в экономику, должна стремиться соответствовать всем аспектам передовой международной практики и стандартам в области развития институтов независимой оценки контракции рисков.

При применении системного подхода к пониманию управления экономическими рисками в Республике Казахстан определена институциональная классификация субъектов, делящая субъекты данной области на 5 категорий. Коллекторские компании отнесены к пятой категории – организации, устраняющие негативные последствия реализации рисков (уполномоченные государственные органы, суды, коллекторские агентства, арбитражи).

В условиях посткризисного восстановления большое внимание должно уделяться проблеме кредитования в Казахстане. Основной причиной снижения кредитования является большой объем не работающих кредитов в ссудном портфеле банков. Так, сумма кредитов, относящихся к сомнительным займам 5 категории и безнадежным, на 1 мая 2012 года составила 32,95% от совокупного ссудного портфеля банков второго уровня, тогда как на 1 мая 2010 года сумма безнадежных займов и сомнительных 5 категории составляла 35,47 %. Таким образом, значительного улучшения ситуации не произошло. Между тем, как показывает международный опыт, коллекторские агентства являются достаточно эффективным механизмом взыскания долга.

На сегодняшний день в Казахстане используется две схемы работы коллекторских компаний по взысканию просроченной задолженности. Первая – в виде представительских интересов банка, когда коллекторская компания заключает договор с банком о том, что будет представлять его интересы во всех инстанциях. Второй способ заключается в выкупе долгов по дисконту, когда после предварительной оценки портфеля долга коллектор «покупает» долг «со скидкой». В соответствии с ГК РК [4] коллекторскими организациями оказываются такие услуги как договор возмездного оказания услуг, поручения, комиссии, купли-продажи, договор уступки права (требования), в т.ч. факторинг. Так называемая очистка баланса освобождает банк от бремени проблемных долгов. Кроме того, существуют коллекторские компании, не связанные с финансовыми институтами, предоставляющие услуги хозяйствующим субъектам.

Одной из организаций, занимающейся коллекторской деятельностью в Казахстане является ТОО «ФА «Альянс Финанс» (далее, компания).

Применяемый бизнес-процесс компании является результатом собственных разработок и инноваций, проводимых с учетом особенностей казахстанского рынка коллекторских услуг, стратегических целей самой компании и постоянно совершенствуется.

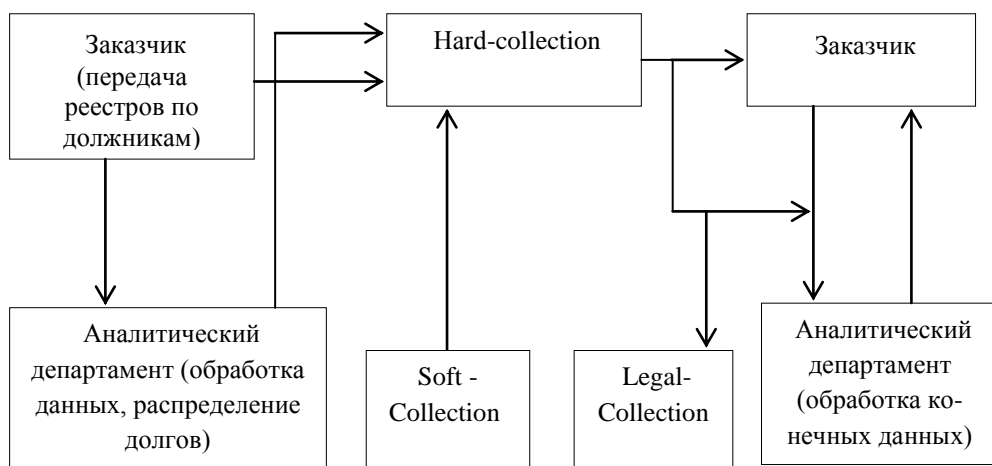


Рис. 1. Упрощенная блок-схема Бизнес процесса Компании

Задачи каждой стадии.

Стадия soft collection состоит из первичного общения с должником с помощью технических средств (к примеру, средств телефонной связи). IP-телефония – один из самых распространённых способов коммуникации с должником.

Телефонные звонки используются коллекторами на раннем этапе

взыскания (с англ. Early Collection), – данный этап характеризуется более мягкими аргументами, используемыми коллекторами при работе с должником/поручителем в сравнении со следующим этапом взыскания задолженности.

Стадией Early Collection является Soft Collection – начальная стадия работы с просроченной задолженностью, включающая процедуру проведения дистанционных контактов с должниками и поручителями, направленных на погашение долга (телефонные звонки, отправка SMS, писем-уведомлений о наличии задолженности).

На ранней стадии коллекторы информируют должников об их обязанностях по уплате долгов и призваны мотивировать сам факт выплаты. Действия коллекторского агентства регулируются законодательством страны-места пребывания самого агентства, а также обязательствами, добровольно взятыми на себя коллекторским агентством.

На практике хозяйствования ТОО «ФА «Альянс Финанс» на этой стадии по должнику проводится актуализация контактных данных. При установлении контакта с должником ведутся разъяснительные беседы об ответственности за уклонение от уплаты долгов, а также о тех экономических мерах, которые могут быть приняты к нему в случае невозвращения долга (пеня, штрафы и пр.). При достигнутой договоренности по оплате осуществляется контроль за исполнением взятых обязательств, а также сбор документов, подтверждающих оплату. Также должник может получить консультацию о способах возобновления обслуживания долга и возможности реструктуризации долга.

Исходя из опыта деятельности ТОО «ФА «Альянс Финанс» до 35% погашений осуществляется на этой стадии.

Следующим этапом является Hard Collection – вторая стадия работы с проблемной задолженностью, следующая после стадии Soft Collection, включающая непосредственные контакты с должниками и поручителями (включая встречи, поиск заёмщика по месту проживания, работы и пр.), направленные на погашение задолженности. На стадии Hard-collection предусматривается личное: выбор метода работы с должником, выезд по месту жительства, работы, отдыха. На встрече с должником коллекторы предлагают различные варианты погашения задолженности (полное погашение, погашение по графику, иногда погашение задолженности в рамках проводимых коллекторскими компаниями акций по списанию части начисленных штрафов). Также рекомендуют реструктурировать долг через другие кредитные организации. Если должник уклоняется от контактов с коллектором, ведется работа через его социальное окружение, осуществляется поиск информации в социальных сетях, делаются запросы в различные инстанции.

Основной задачей выездных специалистов является обеспечение максимального возврата проблемной задолженности. Выездной специалист осуществляет следующие процедуры:

- доводит до сведения заёмщика/поручителя/залогодателя сумму задолженности, указывает на штрафные санкции (в зависимости от договорных обязательств);

- разъясняет заёмщику, поручителю или залогодателю последствия невыполнения ими своих финансовых обязательств (коллекторское агентство/банк обратится в суд с иском о взыскании задолженности, при этом судебные расходы понесёт заемщик и/или поручитель);

- выясняет причины возникновения задолженности;

- берет (по возможности) с заёмщика объяснительную записку по факту просрочки платежей;

- определяет с заёмщиком либо поручителем дату совершения платежа для погашения просроченной задолженности;

- при возможности осматривает залоговое/иное имущество, составляет соответствующий акт, оставляет уведомление о наличии задолженности.

Hard collection – это более настойчивый подход в работе с должниками, при котором должнику даются все рекомендации по устранению долга. Коллектор в свою очередь делает экспертное заключение о перспективах дальнейшей работы. Примерно в 45% практических случаев ТОО «ФА «Альянс Финанс» погашение осуществляется на данном этапе.

Legal Collection – третий и заключительный этап работы с должником. Он проводится кредитором (его сотрудниками или представителями) в рамках судопроизводства и исполнительного производства. Как правило, в зарубежных странах данный этап осуществляется со 150-180-го дня с момента возникновения просроченной задолженности и заканчивается вынесением судебного решения и его исполнением либо получением акта о невозможности взыскания и списанием задолженности.

К третьей стадии – стадии Legal-collection – (принудительное взыскание долгов в судебном порядке) коллекторы ТОО «ФА «Альянс Финанс» переходят в том случае, если при использовании в работе с должником первых двух стадий не получен положительный результат. На стадии Legal-collection прямое общение с должником не предусмотрено, коллекторами осуществляется подготовка и подача исковых заявлений в судебные органы (в т.ч. представление интересов заказчика в суде) и полное сопровождение на стадии исполнительного производства.

Следует отметить, что существуют определённые ограничения, налагаемые государством на действия коллектора. Так, коллектор при звонке должнику не имеет права использовать нецензурные выражения. В большинстве случаев коллектор не может допускать агрессивную интонацию голоса. Коллектор, как правило, не должен вводить должника в заблуждение с целью вынуждения совершения платежа, не может угрожать арестом, а также обязан информировать должника о своём имени и фамилии, названии компании и целях звонка.

В редких случаях коллекторское агентство инициирует звонки должнику на его родном языке, если язык отличается от государственного и общеупотребительного в данном регионе или стране. Это делается по той причине, что незнание языка страны пребывания часто используется иностранцем-должником как объяснение факта невыплаты долгов. Коллекторское агентство имеет право на сбор информации о должнике с целью оптимизации процесса взыскания долга, – так, агентство имеет право анализировать отвеченные звонки должнику для того, чтобы совершать последующие звонки в то время, когда должник более всего может общаться. Также некоторые коллекторские агентства практикуют сбор личной информации о должнике, не входящей в перечень сообщённых им самим данных, – например, об изменившихся телефонных номерах, адресе проживания и местонахождения, рабочих контактах.

В отличие от законодательно регламентированных действий коллекторских агентств США, наши коллекторские агентства не ограничены запретами на совершение телефонных звонков лишь на основании такой просьбы от должника, не ограничены в сборе и использовании личной информации. Косвенные ограничения на подобную деятельность частично присутствуют лишь в гражданском и уголовном законодательствах. Также в США, согласно законодательным актам, содержащимся в FDCPA, агентство не имеет права совершать повторные звонки соседям и родственникам должника с целью мотивации или принуждения ими должника к совершению оплаты долга, но может лишь однажды звонить им, несмотря на возможные наличия подозрений в даче этими лицами неверной или неполной информации о должнике. Также, согласно данному законодательству, при отдельном вопросе об имени и фамилии коллектора, а также об имени и фамилии нанявшего его лица, коллектор обязан дать на него ответ.

В случае смерти должника, его родственники не обязаны выплачивать банку или агентству долг покойного, за исключением случаев наследования имущества умершего, однако в США имущество покойного может быть использовано для погашения долгов.

По данным украинского электронного издания jobmarket.com.ua [5], профессия коллектора появилась недавно, поэтому никто не ожидает увидеть кандидата с многолетним опытом работы в этой сфере. Навыки приобретаются в ходе работы, когда сотрудника знакомят с финансовым продуктом, с которым ему предстоит работать.

Рынок коллекторских услуг включает в себя клиентов банков, страховые компании, операторов телефонной связи, сеть розничной торговли, любые иные компании, реализующие товары в кредит. Коллектор может работать как в самом банке или страховой компании, так и представлять интересы банка со стороны долгового агентства (агентства по сбору задолженностей) или юридической фирмы, оказывающей коллекторские услуги.

Коллектор должен быть настойчивым и иногда очень настойчивым, уметь четко занимать свою позицию и придерживаться ее, достигая цели. При этом необходимо оставаться вежливым и тактичным. Коллектор не должен становиться клиенту врагом. Нередко люди чувствуют себя загнанными в угол: время идет, набегают штрафы за просрочку выплат и возможности выхода из ситуации просто не видятся. Задача коллектора – помочь человеку разобраться в схеме выплат, спланировать бюджет и схему погашения долга, найти варианты осуществления регулярных выплат для погашения задолженности.

Рабочий день коллектора начинается с просмотра базы данных и составления списка звонков или визитов на день. Если речь идет о визитах и назначении встреч, необходимо позвонить должнику заранее, чтобы убедиться, что его можно застать по указанному адресу. Если речь идет о hard collection, коллектор может совершить в день до десяти визитов. Если предстоят выезды на далекие расстояния (например, по области), количество визитов может сократиться до трех-четырех в день.

В выездной бригаде, как правило, два человека. В случае правонарушений со стороны должника, коллекторы могут призвать присутствовать при визите представителей правоохранительных органов. Гонорар коллектора зависит от количества звонков/визитов, а также от их эффективности. При упорной работе эта профессия может быть весьма прибыльной. Стоит заметить, что в своей работе сам коллектор не имеет дела с деньгами – он только убеждает клиента оплатить задолженность через банк.

Это отличная должность, потому что: она предполагает общение с людьми, плодотворный обмен опытом в команде, творческую составляющую. Несмотря на то, что коллекторы общаются с клиентами по заранее прописанным сценариям, каждый человек и каждая ситуация уникальны. Это динамичная работа, предполагающая выезд на встречи

на территорию клиента, в том числе в регионы. Коллекторы постоянно учатся, перенимают ценный практический опыт у своих коллег и приобретают жизненно-полезные навыки, применимые в любой сфере, предполагающей работу с людьми.

Кандидат на должность коллектора должен обладать хорошими коммуникативными навыками – быть гибким, но одновременно твердым, ставить четкие цели и настойчиво добиваться результатов, разбираться в человеческой психологии. Приветствуется опыт работы в финансовых или банковских структурах.

Профессия коллектора появилась не так давно, поэтому никто не ожидает увидеть кандидата с многолетним опытом работы в этой сфере. Основная масса навыков приобретается в ходе работы, в том числе, сотрудника знакомят с финансовым или банковским продуктом, с которым ему предстоит работать. Дополнительные требования: мобильность, готовность работать с клиентами банка в регионах, умение работать в команде. Кандидат на эту позицию должен любить работу с людьми, уметь принимать решения быстро, быть готовым к любой ситуации. Необходимо обладать базовыми компьютерными знаниями, уметь работать с базами данных. Знание иностранного языка не является необходимым.

Для того, чтобы претендовать на позицию коллектора приветствуется, как правило, экономическое или юридическое образование. Но это требование не обязательно. Подойдет образование с педагогическим уклоном или диплом психолога. Если кандидат не имеет высшего образования, но проявляет отличные коммуникативные навыки и знание человеческой психологии, его также могут взять на эту позицию.

Максимальный карьерный рост по данному направлению – стать руководителем одного из отделов: soft-collection, hard-collection, юридического, либо возглавить всю коллекторскую службу. Дальнейший карьерный рост заключается в том, что, работая коллектором, человек расширяет свой кругозор, приобретает богатый практический опыт общения с людьми, знание кредитных продуктов и юридических аспектов. Нарботанный опыт позволяет трудоустроиться во многих сферах – продолжить работу в банке, занимаясь непосредственно банковским продуктом, либо перейти в другой сектор, например – продажи или услуги.

Коллекторские услуги начинают оказывать некоторые юридические фирмы, где с задолженностями работают юристы, оказывая сопровождение юридических дел. Тем не менее, решение суда – самая крайняя и самая неэффективная мера сбора задолженностей. Задача коллектора – принять превентивные меры и осуществить сбор задолженностей на раннем этапе. В отличие от юриста, коллектор должен знать только самые необходимые и часто используемые им

положения закона.

На казахстанском рынке существуют коллекторские компании, которые занимаются взысканием долгов преимущественно с физических лиц на рынках Казахстана, России, Украины и Белоруссии. В то же время параллельно они могут аккумулировать долги компаний малого и среднего бизнеса (МСБ). Отечественные компании также занимаются взысканием долгов с представителей МСБ и с индивидуальных предпринимателей. Такие организации имеют задолженность, размер которой может не превышать 1 млн. тенге. Доля долгов МСБ и ИП в ссудном портфеле казахстанских компаний ничтожно мала, так как коллекторские компании работают в основном с физическими лицами. Помимо банков, компании работают и с долгами микрокредитных организаций. Однако, у коллекторских компаний доля долгов, выкупленных у банков, будет превалировать. Банковский сектор развивается более динамично, чем микрокредитование. К тому же ссудный портфель банков в разы больше по сравнению с микрокредитными организациями. Примечательно то, что на практике банки не ищут коллекторов, а коллекторские компании сами выходят на банки. Сначала коллекторская компания высылает коммерческое предложение банку, позже обговариваются конкретные условия работы банка и коллектора. Отечественные компании работают обычно в двух направлениях [7].

Первое – это взыскание долгов на комиссионной основе. То есть права требования долга остаются у банка, а коллекторская компания получает определенную комиссию от размера взысканной по факту суммы. Средний размер комиссии сложно обозначить, потому что он зависит от качества портфеля. После шести месяцев работы с проблемным портфелем коллекторы понимают, с каким по факту качеством портфеля они имеют дело. На практике хозяйствования комиссия коллекторов может достигать до 35%, однако она, как правило, берется с суммы, которую удастся взыскать в пользу банков второго уровня.

Второе направление работы коллекторских компаний – это цессионные сделки, то есть покупка проблемных ссудных портфелей [7]. В данном случае долги принадлежат уже не банкам, а коллекторам.

И в России, и в Казахстане есть коллекторские компании, которые работают либо по одной схеме, либо по двум схемам. Изначально, коллекторская компания не озвучивает банку, за какую комиссию она готова работать с ним, так как у нее нет понимания, насколько проблемным окажется ссудный портфель. Чем выше качество приобретаемых займов, тем ниже комиссионное вознаграждение. Нельзя сравнивать кредиты, которые были выданы в этом году и займы, которые были оформлены 3-4 года назад. Кредиты, которые были оформлены несколько лет назад, труднее взыскивать. По предварительным

расчетам некоторых отечественных компаний, каждый просроченный день выплаты по займу уменьшает вероятность его взыскания на 0,5% [7]. В отличие от России, где коллекторский рынок очень развит, в Казахстане нет понимания объема рынка проблемных долгов. В частности, казахстанским коллекторам затруднительно структурировать розничные проблемные долги и корпоративные. В России банки в полном объеме публикуют весь массив информации по «плохим» займам, в Казахстане нет. Например, по данным Национального банка РК в Казахстане объем проблемных кредитов составляет 4,1 трлн. тенге, здесь учтены как долги корпоративного сектора, так и розничных заемщиков [7]. Очевидно, что долги компаний перед банками составляют наибольшую долю, чем долги физических лиц. Но точно выделить объем задолженности розничных заемщиков практически невозможно, приходится искать разные варианты, чтобы вычислить хотя бы приблизительный объем долгов.

Следует отметить, что осуществление коллекторской деятельности становится практически нерентабельной для банков, так как они должны заниматься банковской деятельностью. На коллекторскую работу должны быть затрачены минимальные ресурсы, как человеческие, так и временные. Это международная практика, когда взысканием задолженности занимаются отдельные структуры. Обычно размер дисконта у каждого банка является коммерческой тайной. Цессионные сделки, которые были в Казахстане, практически не афишируются, хотя мы знаем о некоторых из них. Именно поэтому более показательным является пример России, чей рынок более развит по сравнению с казахстанским и более открыт. В России цена «токсичного» ссудного портфеля может значительно различаться в зависимости от его качества. Коллекторская компания оценивает портфель и уже после этого озвучивает стоимость, по которой она готова его купить. В редких случаях в России портфель покупается дороже, чем 12%. Кстати, на российском рынке активно скупают проблемные кредитные портфели швейцарские, немецкие инвестиционные фонды. Есть также инвестиционные фонды, которые входят в международную группу. Один из таких фондов оценил розничный ссудный портфель одного из банков России в пределах 3-4%. Бывали случаи, когда портфели приобретались и за 1%, и за 0,1% от его объема [7].

Таким образом, на практике клиентами коллекторских компаний являются все банки второго уровня, которые занимались, либо до сих пор занимаются розничным бизнесом. Само собой, банки, заходя в сектор беззалогового кредитования, заранее предполагают, что у них в будущем будет определенный уровень просроченных кредитов. Это нормальная ситуация, и они идут на это осознанно. Глава Национального банка РК Кайрат Келимбетов сообщил, что с банками обсуждался

вопрос по снижению доли неработающих займов. Снижение будет проводиться в соответствии с индивидуальным планом. Общим для всех банков планом будет снижение доли неработающих займов ниже 20% к началу 2014 года, 15% – к началу 2015 года и 10% к началу 2016 года. Для реализации обозначенной цели у банков должны быть какие-то финансовые инструменты, которых у них пока нет. В Казахстане не налажена система по списанию долгов, к банкам предъявляется слишком много требований при списании. Например, перед тем, как осуществить списание долга, банк еще раз должен убедиться, что заемщик действительно неплатежеспособен, несколько раз уведомить его о сумме долга. Для чего? Ведь банк, выдавая кредит, брал на себя риски невозврата. В России банки могут безболезненно списывать плохие долги, потому что регулятор понимает, что банки осознанно шли на этот риск.

Главной преградой перед казахстанскими банками при списании просроченной задолженности являются налоги, так как для ее списания банк должен заплатить индивидуальный подоходный налог в размере 10%. Подразумевается, что физическое лицо, которое брало ранее кредит, гипотетически получило доход от списания в размере 10%. Это выглядит совершенно нелогично. В случае, если банк продает проблемный портфель, он должен заплатить корпоративный подоходный налог в размере 20%, от высвободившейся провизии. В то же время взять себе в убыток ту сумму, которую банк недополучил из-за непогашенного кредита, он не может. То есть получается, что банк должен выплатить налоги живыми деньгами из воздуха. Выходит, что банки не могут ни списать эти кредиты эффективно, ни продать их. В итоге, банки держат у себя на балансе «токсичные» займы и проблема плохого качества портфеля только усугубляется.

В России банки при списании кредитов могут отнести списанную сумму себе в убыток. Также российские банки платят налоги только с той суммы, за которую они продали этот портфель. То есть за реальную наличность, которую они получили. В законодательную базу Казахстана нужно внести меру, чтобы банк мог при учете брать на вычеты или в расходы разницу между объемом проданных проблемных кредитов и ценой продажи.

Следует отметить, что перспективы коллекторской деятельности в нашей стране связаны с ростом рынка потребительского кредитования, что предполагает рост числа задолженностей и увеличение спроса на специалистов-коллекторов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Официальный сайт Агентства РК по статистике // [http:// www. stat.kz](http://www.stat.kz)

2. Официальный сайт // [http:// www.gazeta.kz](http://www.gazeta.kz) (материалы от 17.02.2014 года)
3. Сайт интернет-энциклопедии // [http:// www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org)
4. Гражданский кодекс РК
5. Сайт // [http:// www.jobmarket.com.ua](http://www.jobmarket.com.ua)
6. Сайт // <http://www.kapital.kz/expert/zadolzhennost-po-kreditu-ne-imeet-sroka-davnosti-html>

ТҮЙІН

К.У. Кошкарбаев, э.ғ.д., доцент, Абай атындағы ҚазҰПУ, (Алматы қ.)
Л.В. Локтионова, ЖШС «ФА Альянс Финанс» ақпараттық-талдау
департаментінің директоры, (Алматы қ.)

КОЛЛЕКТОР ҚЫЗМЕТІНІҢ ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ЖҮЗЕГЕ АСЫРУЫНЫҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Мақалада «коллектор», «коллектор агенттігі», «қарыз агенттігі» деген ұғымдары анықталады, коллектор компанияларының шетелдік қызметінің түрлі аспектілері қарастырылады, Қазақстандағы коллектор компанияларының жұмысының ерекшеліктеріне айрықша назар аударылған.

Түйін сөздер: коллектор, коллектор агенттік, қарыз агенттігі, коллектор қызметтер

SUMMARY

K.U. Koshkarbayev, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
KazNPU named after Abay, (Almaty)

L.V. Loktionova, Director of Informational and Analytical Department of
LLP «FA Alliance Finance», (Almaty)

FEATURES OF IMPLEMENTATION OF THE DEBT COLLECTION ACTIVITIES IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

The article explains the concepts of «debt collector», «debt collection agency», «debt agency», discusses various aspects of activities of debt collection companies abroad, particular attention is paid to the features of debt collection companies' work in Kazakhstan.

Keywords: debt collector, debt collection agency, debt agency, debt collection services

М.М. Пономаренко,
бухгалтер ТОО «SIEMENS»,
магистрант КазАТиСО (г. Алматы)

МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация

В статье анализируется понятие «риск», рассматриваются методологические основы эффективного управления рисками, раскрываются функции службы риск-менеджмента на предприятии

Ключевые слова: риск, риск-менеджмент, управление рисками

Риск характерен для всех аспектов деятельности предприятия. Здесь и проявляется альтернативность риска – свойство риска, предполагающее необходимость выбора из двух или нескольких возможных вариантов направлений, решений, действий. Отсутствие возможности выбора свидетельствует об отсутствии риска.

Существующий этап развития экономических отношений Республики Казахстан характеризуется глубокими изменениями в ситуации с рисками, а именно потенциал ущерба становится многообразнее, крупнее, сложнее и его все труднее предсказать. От уровня знакомства с различными формами проявления рисков часто зависит экономическое положение, а порой и дальнейшее существование предприятия [1].

Субъективно-объективная природа риска выражается в том, что он порождается процессами как субъективного характера, так и такими, существование которых, в конечном счете, не зависит от сознания и воли человека.

В реальных условиях финансово-хозяйственная деятельность предприятия осуществляется в условиях неопределенности. Выбор той или иной стратегии развития может привести как к приумножению, так и к потере инвестированных средств. В условиях неопределенности всегда существует множество альтернативных вариантов принятия решений. Вероятность успешной реализации (получение максимальных доходов при минимуме потерь) любого из них зависит от значительного количества внутренних и внешних факторов, оказывающих воздействие на предприятие [2].

Риску в той или иной степени подвержены результаты всех видов

деятельности хозяйствующего субъекта, т. е. можно говорить о многообразии рисков, возникающих в процессе работы предприятия.

Многогранность понятия «риск» обусловлена разнообразием факторов, характеризующих как специфику конкретного вида деятельности, так и черты неопределенности, в условиях которой эта деятельность осуществляется. Определить все рискообразующие факторы достаточно сложно. Большинство рисков имеет как общие факторы, так и частные. Конкретный риск может иметь различные причины возникновения в зависимости от вида деятельности рассматриваемого предприятия. Одной из основных причин неэффективного управления рисками является отсутствие четких и определенных методологических основ этого процесса. Анализ существующих принципов управления рисками показывает их разрозненность, а отдельным попыткам их систематизации присуще множество спорных моментов. В то же время, анализ исследований в области методологии управления рисками с учетом требований современной экономики позволяет сформировать систему принципов управления рисками:

1. Решение, сопровождаемое риском, должно быть экономически грамотным и не должно оказывать негативного влияния на результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

2. Управление рисками должно осуществляться в рамках корпоративной стратегии организации.

3. Принимаемые решения при управлении рисками должны основываться на необходимом объеме достоверной информации.

4. При управлении рисками принимаемые решения должны учитывать объективные характеристики среды, в которой функционирует предприятие.

5. Управление рисками должно носить системный характер. Управление рисками должно предусматривать текущий анализ эффективности принятых решений и оперативную корректуру набора используемых принципов и методов управления рисками [3].

Каждый этап управления рисками предполагает применение различных методов. Весь процесс управления рисками можно представить следующим образом:



Рис. 1. Процесс управления рисками

Этап постановки целей управления рисками предполагает использование методов анализа и прогнозирования экономической конъюнктуры, выявления возможностей и потребностей предприятия в рамках его стратегии и тактики развития.

На этапе анализа риска используются методы качественного и количественного анализа: методы сбора имеющейся и новой информации, моделирования деятельности предприятия, статистические и вероятностные методы и т. п.

На третьем этапе производится сопоставление эффективности различных методов воздействия на риск: избегания риска, снижения риска, принятия риска на себя, передачи части или всего риска третьим лицам, которое завершается разработкой решения с их оптимальным сочетанием.

Результатом финального этапа должно стать новое знание о риске, позволяющее, в случае необходимости, скорректировать ранее поставленные цели управления риском.

Таким образом, на каждом этапе применяются свои методы управ-

ления рисками. Результаты каждого этапа становятся исходными данными для дальнейших этапов, образуя систему принятия решений с обратной связью. Такая система обеспечивает максимально эффективное достижение целей, т. к. знание, получаемое на каждом из этапов, даёт возможность корректировать не только методы воздействия на риск, но и сами цели управления рисками.

Текущее состояние и тенденции развития казахстанской экономики, проблемы и специфика деятельности предприятий реального сектора



Рис. 2

подтверждает актуальность и своевременность разработки механизма управления рисками предприятия в современных условиях хозяйствования и подчеркивает необходимость его внедрения в практику деятельности финансово-экономических подразделений предприятий.

В современных условиях хозяйствования, сопровождаемых политической, экономической и социальной нестабильностью, существующая на предприятии система управления должна включать механизм управления рисками [4].

Алгоритм функционирования механизма управления рисками предприятий можно представить следующим образом (рис. 2.).

Алгоритм функционирования механизма управления рисками предприятий

Начальным этапом формирования механизма управления риском на предприятии является создание службы риск-менеджмента. Целью данной службы является минимизация потерь посредством мониторинга деятельности предприятия, анализа всего комплекса рискообразующих факторов, выработки рекомендаций по снижению рисков и контроля за их выполнением. При этом важно определить роль и место службы в организационной структуре предприятия, определить права и обязанности ее персонала и проинформировать работников предприятия о функциях службы и характере ее деятельности.

Источниками информации, предназначенной для анализа риска, являются:

– бухгалтерская отчетность организации. Данные документы, к которым относятся: баланс, отчет о прибыли и убытках, о движении денежных средств и т.д., содержат всю официальную информацию о предприятии – состояние основных фондов, величину дебиторской и кредиторской задолженностей, уровень запасов материалов и готовой продукции, финансовые результаты деятельности предприятия и др. Анализ бухгалтерской отчетности предприятия даст возможность выявить значительную долю деловых, кредитных, организационных рисков;

– организационная структура и штатное расписание предприятия. Данный анализ позволяет определить:

- организационные риски;
- карты технологических потоков (технико-производственные риски);
- договоры и контракты (юридические и деловые риски);
- себестоимость производства продукции. Такой анализ позволяет выявить значительное количество рискообразующих факторов и

определить денежный эквивалент потерь из-за воздействия рискованных ситуаций;

– финансово-производственные планы организации. Полнота их выполнения предоставляет возможность комплексно оценить устойчивость организации ко всей совокупности рисков.

Социально-экономическая нестабильность, в условиях которой действуют организации, вносит свои изменения как в деятельность субъектов хозяйствования; так и в механизм управления рисками предприятий. При этом проследить ее воздействие в полном объеме практически невозможно, но определить аспекты ее влияния на отдельные риски вполне реально.

По окончании сбора информации, предназначенной для анализа рисков, служба риск-менеджмента получит возможность реально оценить динамику показателей деятельности предприятия с учетом воздействий внешних и внутренних социально-экономических и политических факторов, что позволит всесторонне и профессионально составить прогноз будущего состояния рыночной конъюнктуры и реально оценить возможные риски.

После этого служба риск-менеджмента формирует программу мероприятий по управлению рисками, при разработке которой необходимо учесть следующее:

- размер возможного ущерба и его вероятность;
- существующие механизмы снижения риска, предлагаемые государством и их производственно-экономическая эффективность;
- производственно-экономическая эффективность предлагаемых службой мероприятий по снижению рисков;
- практическая возможность реализации мероприятий в рамках выделенного лимита средств;
- соответствие мероприятий программы существующим нормативно-правовым актам, целям долгосрочного и краткосрочного планирования развития предприятия и основным направлениям его финансовой политики;
- субъективное отношение к риску разработчиков программы и руководства предприятия [5].

При разработке программы мероприятий по управлению рисками специалисты службы риск-менеджмента должны ориентироваться на максимальную унификацию формируемых оценок уровня риска, что выражается в формировании универсальных параметров, характеризующих объем возможного ущерба. В качестве таких параметров наиболее целесообразно использовать воздействие рисков на финансовые

потоки и финансовое состояние предприятия, т.е. эффект финансового рычага либо влияние операционного рычага.

Финальным этапом разработки программы является формирование комплекса мероприятий по снижению рисков, с указанием планируемого эффекта от их реализации, сроков внедрения, источников финансирования и лиц, ответственных за выполнение данной программы. Программа обязательно должна быть утверждена руководством организации и принята во внимание при финансово-производственном планировании.

В процессе реализации программы специалисты службы риск-менеджмента должны осуществлять анализ эффективности принятых решений и по мере необходимости обеспечивать корректировку целей и средств минимизации рисков. При этом рекомендуется осуществлять сбор всей информации об ошибках и недостатках разработки программы, проявившихся в ходе ее реализации. Данный подход позволит провести разработку последующих программ мероприятий по снижению рисков на более качественном уровне с использованием новых полученных знаний о риске [6].

Исходя из всего вышеизложенного можно сделать вывод о том, что механизм управления рисками предприятия в современных условиях хозяйствования должен иметь четкую иерархическую структуру с необходимостью её корректировки по итогам реализации программы мероприятий по снижению рисков и с учетом изменяющихся факторов воздействия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Исин К.Б. О проблемах распределения рисков на предприятии. // Вестник КазНУ – 2010. – № 3.
2. Савицкая Г.В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности. – М., Инфа-М, 2008. С. 25.
3. Гранаутов В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения. – М., 2010. С. 69.
4. Васин С.М., Шутов В.С. Управление рисками на предприятии. – М., 2010. – С. 117.
5. Антонян Л. И. Роль и место риск-менеджмента в управлении компаний // Общество и экономика. – 2008. – № 2.
6. Басалай С.В. Построение системы управления рисками для повышения экономической безопасности // Микроэкономика. – 2009. – № 2. – С. 70-80.

ТҮЙІН

М. М. Пономаренко,

ҚазЕжӨҚА магистрант, ЖШС «SIEMENS» есепші (Алматы қ.)

КӘСІПОРЫНДА ТӘУЕКЕЛ БАСҚАРУЫНЫҢ МЕХАНИЗМІ

Мақалада «тәуекел» деген ұғым талданады, тиімді тәуекел басқаруының методологиялық негіздері қарастырылады, кәсіпорында тәуекел-менеджментінің қызметінің атқарымдары ашылады.

Түйін сөздер: тәуекел, тәуекел-менеджмент, тәуекел басқару

SUMMARY

M.M. Ponomarenko,

KazALSR (KazATiSO) magistracy undergraduate, accountant in LLP «SIEMENS» (Almaty)

MECHANISMS OF ENTERPRISE RISK MANAGEMENT

The article analyzes the concept of «risk», discusses the methodological basis for effective risk management and functions of risk management service in the enterprise.

Keywords: risk, risk management.

Д.Б. Саханова, магистрант,
КазЭУ им. Т. Рыскулова (г. Алматы)

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В КАЗАХСТАНЕ

Аннотация

В данной статье затрагивается тема страхования жизни в Республике Казахстан, рассматриваются проблемы и перспективы развития данной отрасли в РК по сравнению с другими странами. Так же рассматриваются зарегистрированные страховые компании по страхованию жизни на территории РК.

Ключевые слова: страхование жизни, добровольное страхование, полис, пенсионное страхование, страховые компании.

Страхование как финансовая отрасль включает значительное число субъектов гражданских правоотношений. Данная тенденция объективна, так как страхование является единственным финансовым и правовым механизмом, в полной мере осуществляющим защиту экономических интересов граждан, причем практически от всех негативных обстоятельств, встречающихся на их жизненном пути [1].

Страхование жизни как особый вид предпринимательства появился в Европе на рубеже XVII-XVIII вв. в качестве дополнения к морскому страхованию. Наряду со страхованием кораблей и грузов стали заключать договоры страхования жизни капитанов кораблей. Далее английский предприниматель Джеймс Додсон в 1663 году собрал все данные по различным лондонским кладбищам, рассчитал средний возраст умерших, их число за год и применил эту статистику для расчета страховых премий. В истории страхования считается, что именно ему принадлежит роль родоначальника в применении научного подхода к организации страхования жизни.

В общем, на сегодняшний день страхование жизни представляет собой обеспечение финансовой защиты на случай непредвиденных обстоятельств, несчастных случаев и создание резервного капитала. Эта программа добровольного накопительного страхования представляет собой новое предложение накопительного страхования с широким выбором страховой защиты, включая страхование на случай Критической Болезни Застрахованного.

Страхование жизни, как любой вид страхования, оформляется до-

говором, по которому одна из сторон, страховщик берет на себя обязательство посредством получения им страховых премий, уплачиваемых страхователем, выплатить обусловленную страховую сумму, если в течение действия страхования произойдет предусмотренный страховой случай в жизни застрахованного. Страховым случаем считается смерть или продолжающаяся жизнь (дожитие) застрахованного [2].

Особенность страхования жизни заключается в способности компенсировать доход, утраченный в результате несчастного случая. За это как раз и отвечают дополнительные опции защиты от риска.

Полис страхования жизни – это копилка. Периодически делая взносы, к завершению полиса человек создает капитал, чтобы обеспечить себя в зрелые годы. Сломав ногу, много не поработаешь – нужно лежать в гипсе и поправляться. Несчастный случай всегда приводит к потере дохода. Здесь и приходит на помощь полис. Человек получает страховую выплату, она компенсирует потерянный доход [1].

В полис накопительного страхования можно передать любые существующие активы, которые официально переходят во владение лицензированной страховой компании. Страховая компания должна по закону соблюдать принцип сегрегированности – т. е. обязана держать данные активы на отдельных счетах и не имеет права пользоваться данными средствами для своих нужд или для удовлетворения требований лиц, не являющихся бенефициарами данного полиса.

Кроме того, что полис страхования может эффективно использоваться для инвестиционной деятельности, в нем может присутствовать и классический элемент страховки – страхование жизни. Учитывая то, что страховой платеж рассчитывается по европейским ставкам, такое страхование жизни является экономически обоснованным и предоставляет дополнительную защиту семейного благополучия.

Полис накопительного страхования жизни – чрезвычайно гибкий инструмент, который все чаще используется для планирования семейного благосостояния. Полис прост в оформлении, позволяет защитить активы и может обладать положительными налоговыми последствиями.

Что касается плюсов добровольного страхования жизни, то надо отметить, что застрахованный гражданин уверен в том, что в случае болезни, смерти и другого печального обстоятельства его близкие не останутся без средств к существованию. Необходимо, чтобы люди шли покупать страховой полис, руководствуясь именно этими причинами, поскольку государство не может гарантировать материальную поддержку на все случаи жизни. Если человек жив и здоров, периодическими взносами за 20 лет он создаст капитал. Если вмешается злой рок (смерть,

инвалидность), человек/близкие все равно получают капитал – уже как страховую выплату по полису. Полис предусматривает выплату крупной суммы – и при смерти, и при инвалидности человека, независимо от того, сколько человек внес по полису.

Люди во всем мире в первую очередь стараются застраховать свою жизнь. На такие полисы во всем мире приходится 42% рынка. В России доля рынка страхования жизни составляет лишь 9%, а в Казахстане еще меньше, доля рынка составляет всего 6%. Главной причиной того, что у нас страхование жизни не настолько востребовано по сравнению с другими странами, можно объяснить только недоверием людей.

Казахстан со своей очень маленькой долей, которая ограничилась всего 6%, уступает даже коллегам по клубу развивающихся стран, хотя в некоторых странах заработная плата приходится ниже нашей. Для сравнения: в Китае 34% полисов приходится на страхование жизни, а в Индии доля рынка страхования жизни составляет 19%, по итогам всего 2013 года доля рынка страхования жизни в Украине составляет 22%. В Европейских странах объем инвестиционного портфеля страховщиков жизни составляет более 40% от ВВП.

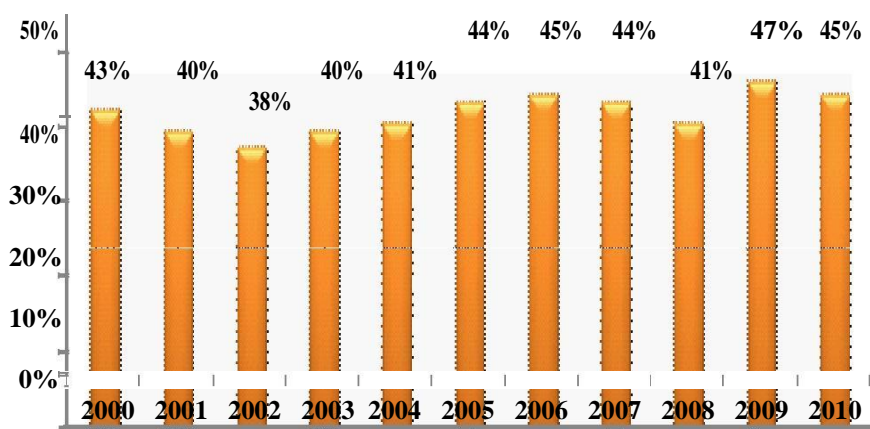


Рис. 1. Доля инвестиционного портфеля компаний по страхованию жизни в ВВП Европейских стран

Возникновение страхования жизни в Казахстане связано с принятием Закона Республики Казахстан «О страховой деятельности» (от 18 декабря 2000 года № 126-III). Среди граждан Казахстана осознанная потребность в страховании пока не сформировалась. Низкий уровень страховой культуры приводит к тому, что добровольные виды страхования развиваются не за счет розничных потребителей, а за счет кор-

поративных. Улучшить ситуацию можно только путем планомерного разъяснения населению РК о преимуществах страхования, население должно воспринимать страхование не как какое-то обязательство перед государством или финансовым институтом, а как защиту на все случаи жизни. Наше население пока недостаточно понимает, что страхование жизни может стать защитой от непредвиденных событий, а также стать инвестиционным инструментом. Так, по накопительному страхованию жизни человек, приобретая страховку на случай смерти и случай дожития, параллельно с этим может получить и другие услуги схожие с банковскими. В соответствии с действующим казахстанским законодательством, страхование жизни не может стать обязательным видом страхования. Так, в статье 806, пункте 3) Гражданского Кодекса РК говорится: «Обязанность страховать свою жизнь или здоровье не может быть возложена на гражданина ни законодательными актами, ни договором».

Пенсионное страхование или пенсионные аннуитеты – это пожизненные периодические страховые выплаты в виде пенсии из страховой компании, сформированные за счёт обязательных пенсионных взносов. В казахстанском законодательстве пенсионный аннуитет закреплён как часть накопительной пенсионной системы, реализующая право казахстанцев на выбор канала получения пенсионных накоплений [3].

В связи с изменением размера минимальной пенсии (с 17 491 тенге до 19 066 тенге) минимальная сумма накоплений в НПФ для приобретения пенсионного аннуитета составляет 3 330 000 тенге для мужчин 55 лет, 3 950 000 тенге для женщин 55 лет. Выплаты пенсий через пенсионный аннуитет совершаются пожизненно.

В последние годы все больше казахстанцев отдают предпочтение пенсионному страхованию. К примеру, за период с 2007-2011 годы сборы премий по пенсионным аннуитетам выросли в 500 раз. Количество вкладчиков, заключивших договоры пенсионного аннуитета, выросло в 300 раз [4].

В данное время, если проводить анализ страхового рынка жизни в Казахстане, то наши показатели, по данным Национального банка РК, собрали 62,257 млрд. тенге (\$340,8 млн.) страховых премий в январе-сентябре 2013 года – на 22,2% больше, чем в соответствующем периоде прошлого года. Сбор страховых премий достиг 21,294 млрд. тенге, что в 2,07 раза больше, чем в январе-сентябре 2012 года. Несмотря на то, что работу с пенсионными аннуитетами КСЖ прекратили еще в июне т.г., их доля в целом по рынку страхования жизни, включая обязательное страхование работника от несчастных случаев, занимает 33,3% (20,7 млрд. тенге) [5].

Регулированием, а также лицензированием страховой деятельности страховых компаний, как и всего финансового сектора, занимается Комитет по контролю и надзору финансового рынка и финансовых организаций Национального Банка Республики Казахстан. В свою очередь, отношения между клиентами (страхователями) и страховщиками (страховыми компаниями) регулирует Гражданский кодекс РК.

В Казахстане отрасль страхования жизни, рассчитанная на физические лица, развивается уже 13 лет. С недавнего времени компании по страхованию жизни (КСЖ) начали продвигать и накопительные продукты.

В соответствии с законодательством РК страховые компании делятся на две группы: компании по страхованию жизни и компании по общему страхованию, они соответственно работают в двух разных отраслях – «страхование жизни» и «общее страхование». В целях обеспечения устойчивости деятельности страховых компаний, законодательство запрещает страховщикам совмещать работу в указанных отраслях.

Страхование жизни включает в себя 2 вида страхования: это долгосрочное накопительное страхование жизни и срочное страхование жизни. Страхование жизни в Казахстане развивается значительно слабее в отличие от других стран. Накопительное страхование жизни уже стало востребовано во всем мире и постепенно к этому приходит и Казахстан.

Добровольное страхование жизни – одна из самых востребованных страховых программ на сегодняшний день. Она обеспечивает гарантированную денежную защиту родственникам и семье на случай, если застрахованный человек внезапно умер. Добровольное страхование жизни может выполнять несколько важных функций:

Во-первых, оно обеспечивает надежное страховое покрытие (выплату страховой суммы) в случае смерти человека. Страховая защита может распространяться и на крупные ссуды, ипотечные кредиты и займы (страхование жизни заемщика).

Во-вторых, можно оформить срочное страхование жизни, получив покрытие на конкретный период времени.

В-третьих, добровольное страхование жизни бывает накопительным. Помимо финансовой защиты при наступлении страхового случая, в течение договорного срока формируется денежный капитал.

Срочное страхование жизни оформляется на случай внезапной смерти человека в течение определенного срока. Если страховой случай не наступил в течение оговоренного срока, выплата страховой суммы не производится. Возврат внесенных взносов при срочном страховании жизни также не осуществляется.

При накопительном страховании жизни денежная сумма выплачивается родственникам, в случае смерти человека от несчастного случая, болезни и по другим обстоятельствам.

Страхование жизни является добровольным видом, в рамках которого компании предлагают широкий спектр продуктов.

На сегодняшний день в Республики Казахстан работает 35 страховых компаний, 7 из которых зарегистрировано и имеют лицензию по страхованию жизни:

- АО «Дочерняя компания по страхованию жизни БТА Банка «БТА Жизнь».
- АО «Компания по страхованию жизни «Государственная аннуитетная компания».
- АО «Дочерняя компания Народного Банка Казахстана по страхованию жизни «Халык-Life».
- АО «Компания по страхованию жизни «Казкоммерц-Life» (ДО АО «Казкоммерцбанк»).
- АО Компания по Страхованию Жизни «GENERALI LIFE» дочерняя компания «Assicurazioni Generali S.p.A.».
- АО «Компания по страхованию жизни «НОМАД LIFE» (прежнее наименование АО КСЖ «Астана-Финанс»).
- АО «Страховая компания «Alliance-Страхование Жизни». При этом участие в прибыли компании (т.е. дополнительный негарантированный инвестиционный доход) предлагают только 5 компаний:

- БТА Жизнь
- Казмоммерц-life
- Generali Life
- Номад-life
- Alliance-страхование жизни

В целях обеспечения платежеспособности и финансовой устойчивости страховой организации установлены следующие виды пруденциальных нормативов:

1. Нормативы платежеспособности;
2. Нормативы финансовой устойчивости.

По данным КФН, пруденциальные нормативы маржи платежеспособности не выполняют:

- АО «СК «Alliance – Страхование Жизни» (0,53 при норме >1)
- АО «КСЖ «НОМАД LIFE» (0,28 при норме >1)

Таким образом, из 7-ми компаний по страхованию жизни нашим условиям соответствуют 3 компании:

- БТА Жизнь

- Казкоммерц-life
- Generali Life

Таблица 1. Показатели лидирующих страховых компаний на территории РК по страхованию жизни за 2012 г.

Наименование страховой (перестраховоч.) организации	Активы	Страхов. резервы	Собств. капитал	Устав. капитал	Страхов. премии	Расходы по осущ. страховых выплат	Чистые Расходы по осущ. страхов. выплат
БТА Жизнь	15481380	10178586	4754085	450000	7446357	4137806	4137806
Казкоммерц -Life	7869510	5355960	1647329	1865 000	8607686	3076882	3035006
GENERALI LIFE	4731602	2179688	2276432	1000000	7847222	115293	79719

Из полученных данных видно, что лучше показатели по соотношению премии/выплаты у Generali и Казкома. По нераспределенному доходу на единицу активов так же лидируют Generali и Казком – то есть и инвестиционный доход по программам у них будет выше. Все представленные компании имеют достаточный уровень резервов, что говорит о финансовой устойчивости компаний.

Страховой рынок Казахстана в последние годы развивается очень активно. В первую очередь, это связано с устойчивым ростом экономики в целом и развития финансового сектора, в частности, а также с повышением уровня жизни граждан.

Можно с уверенностью сказать, что у добровольного личного страхования в Казахстане огромный потенциал, экономические законы, которые действуют во всем мире, работают и у нас. Если в Европе история и традиции страхования строились на протяжении многих веков, то в Казахстане они стремительно набирают обороты и нам придется пройти этот путь за несколько десятков лет.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абрамов В.Ю. Теория и практика. – Москва, 2007. – 512 с.
2. Шахов В.В. Страхование. – Москва: ЮНИТИ, 2003. – 311 с.
3. Авденин В. Сбережение жизни. // Официальный блог Владимира Авденина // <http://www.avdenin.ru/?p=565>

4. Новые перспективы развития страхования жизни в Казахстане. // Юридическая газета – 14.10.2013. // <http://gak.kz/?uin=1231132609&chapter=13281832>.

5. В Казахстане растёт рынок страхования жизни – 31.11.2013//
Официальный сайт BNews.kz // <http://bnews.kz/ru/news/post/168030/>

ТҮЙІН

Д.Б. Саханова,

Т. Рыскулов атындағы ҚазЭУ магистрант,
(Алматы қ.)

ҚАЗАҚСТАНДА ӨМІР САҚТАНДЫРУЫНЫҢ ДАМУЫНЫҢ БОЛАШАҚТАРЫ

Мақалада Қазақстан Республикасында өмірді сақтандыру тақырыбы қозғалады, ҚР бұл саланың дамуының мәселелері мен болашақтары басқа елдермен саластырылып қарастырылады. ҚР тіркелген өмірді сақтандыру компаниялары да қарастырылады.

Түйін сөздер: өмірді сақтандыру, ерікті сақтандыру, полис, зейнетақы сақтандыру, сақтандыру компаниялары

SUMMARY

D.B. Sahanova,

KazEU named after T. Ryskulov magistracy undergraduate,
(Almaty)

PROSPECTS OF THE LIFE INSURANCE DEVELOPMENT IN KAZAKHSTAN

The article discusses life insurance in the Republic of Kazakhstan, considers the problems and prospects of the development of this sector in the Republic of Kazakhstan in comparison with other countries. It also discusses registered life insurance companies in Kazakhstan.

Keywords: life insurance, voluntary insurance, policy, pension insurance, insurance companies.

Т.С. Сокира, к.э.н., доцент
Д.О. Сатыбалдиева, магистрант
КазНТУ им. К.И. Сатпаева
(г. Алматы)

МЕСТО И РОЛЬ БРЕНДИНГА В ФОРМИРОВАНИИ МОДЕЛИ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ

Аннотация

В статье раскрывается смысл понятий «бренд» и «качество услуги» применительно к сфере образования, рассматривается круг опросов, связанных с обеспечением качества образования в Казахстане, раскрываются особенности и роль брендинга образовательных учреждений

Ключевые слова: бренд, качество услуги, качество образования, брендинг вуза, системы менеджмента качества вуза, рейтинг вузов.

Сегодня перед казахстанской системой образования стоит задача дальнейшей интеграции с образовательными системами государств. Например, в частности – это дальнейшая работа по интеграции с образовательными системами участников ШОС (Шанхайской организации сотрудничества) [1].

Реализация проекта осуществляется по пяти базовым направлениям:

- поддержка и развитие лучших образцов отечественного образования;
- внедрение современных образовательных технологий;
- создание национальных университетов и бизнес-школ мирового уровня;
- повышение качества воспитательной работы в школах;
- развитие системы профессиональной подготовки в армии [2].

Исходя из вышесказанного, современная государственная политика в области образования призвана решить и решает следующие проблемы:

- значительно повысить качество казахстанского образования (на всех его уровнях);
- привести в соответствие образовательные характеристики (уровень подготовки молодого специалиста) с требованиями экономической конъюнктуры и рынка труда;

- сформировать оптимальную систему финансирования сферы образования с учетом взаимного распределения расходных обязательств между государством и субъектами;
- интегрировать казахстанскую систему образования в единое образовательное пространство ЕС и ШОС;
- повысить доступность качественного образования для малоимущих слоев населения.

В рамках указанных направлений в деятельность учебных заведений активно внедряются новые технологии, развиваются международные отношения и связи, разрабатываются новые образовательные направления. При этом основной целью проекта является интеграция отечественной системы образования в мировое образовательное пространство. Это означает, что при эффективной реализации проекта в перспективе молодые специалисты из Казахстана смогут поступить на работу или продолжить образование в других странах мира. Для этого дипломы казахстанских вузов должны быть востребованы за рубежом.

Однако следует отметить, что сегодня в Европе существует множество высших учебных заведений с прочными позициями на рынке, определенным сегментом потребителей и устоявшимся имиджем, основанном на уникальной ценности. Многие из них уже на протяжении длительного срока являются всемирно известными брендами в сфере высшего образования, и занять место в рейтинге подобных вузов казахстанским учебным заведениям будет не просто. Это еще раз доказывает необходимость внедрения в отечественную систему образования не только инновационных образовательных программ, но и маркетинговых технологий, активно применяемых бизнес структурами, в частности технологий построения бренда.

Поэтому сегодня общепризнанную актуальность приобрели проблемы брендинга в области предоставления образовательных и научно-исследовательских услуг высшей школы. Однако, на наш взгляд, брендинг вуза невозможно осуществлять вне системы менеджмента качества вуза.

На Всемирной конференции ЮНЕСКО по высшему образованию (1998) качество образования определено как качество педагогического состава, качество образовательных программ, качество студентов и их доступ к высшему образованию, качество инфраструктуры внутренней и внешней среды учебных заведений, качество управления учебным заведением как единым целым [3].

В мировом образовательном пространстве наилучших результатов в мире добиваются те вузы, которые используют современные системы

управления качеством. Как показал опыт, это позволяет им эффективно распоряжаться ресурсами, сокращать административно-управленческий персонал, затраты на многие виды деятельности, гарантированно обеспечивать качество подготовки специалистов. В связи с чем, ни у кого не вызывает сомнения, что внутривузовская система качества должна быть рыночно ориентированной, нести в себе потенциал развития, предполагать прогнозирование и учет потребностей всех субъектов образовательного процесса.

Актуальность проблем обеспечения качества образования в Казахстане определяется рядом аспектов, среди которых:

- реальное снижение качества подготовки специалистов в казахстанских вузах;

- усиление конкуренции между образовательными учреждениями на рынке образовательных услуг и рынке трудовых ресурсов, включая госзаказ на подготовку специалистов;

- вступление Казахстана в общее Европейское образовательное пространство (Болонский процесс), которое требует дальнейшей унификации процессов обеспечения и гарантии качества предоставляемых образовательных услуг.

Однако, как показывает опыт, при создании систем качества многие, особенно частные вузы Казахстана сталкиваются с рядом проблем, обусловленными следующими причинами [4]:

- отсутствие методологии ее создания, адаптированной к единым государственным образовательным стандартам;

- дефицит специалистов-разработчиков;

- недостаток финансовых средств и знаний в области менеджмента качества, прежде всего, у высшего руководства вузов и недооценка практической пользы от внедрения СМК в вузе;

- малочисленностью кадров в области менеджмента качества;

- консерватизм и инерционность руководства и персонала вуза;

- преобладание функционального менеджмента, а не менеджмента процессов и управления систематическими изменениями и т. д.

Следовательно, наличие в вузе системы менеджмента качества, построенной на принципах TQM [5] и процессно-ориентированного подхода в рамках требований и рекомендаций стандартов серии ИСО 9000-2001 [6], будет являться гарантией того, что предоставляемые образовательные и научно-исследовательские услуги будут в точности соответствовать требованиям потребителя и, соответственно, позволит поддержать и укрепить позицию бренда вуза.

Сегодня многие вузы перешли на систему самофинансирования. Вся система образования Казахстана постепенно переходит на само-

стоятельные рельсы управления. В результате вузы должны приобретать свое непохожее на другой вуз лицо. Максимизация доходов и прибыли становится одной из основных целей учебных заведений. Это означает, что вузы окажутся в тех же конкурентных условиях, что и коммерческие организации.

В связи с демографическими проблемами в Казахстане, связанными с низким уровнем рождаемости в 90-е годы прошлого столетия, конкуренция на рынке образовательных услуг усилилась. Вузы стремятся привлечь потребителей не только актуальными образовательными программами, но и при помощи различных маркетинговых инструментов.

К таким инструментам можно отнести:

- узнаваемость торговой марки вуза;
 - усиление партнерских отношений с внутренней аудиторией;
 - расширение дополнительного образования и бизнес-образования;
 - выход на рынок новых предложений (специальностей);
 - усиление «академического пиара»;
 - укрепление и расширение международного сотрудничества и др.
- Такой подход оказывает воздействие на изменение взглядов и представлений потребителей путем доведения до них соответствующей информации, использования комплекса маркетинговых коммуникаций. Многочисленные исследования показали, что при поступлении абитуриенты руководствуются в выборе вуза скорее внешними оценками и доступной внешней информацией о самом учебном заведении, чем запросами в получении конкретных знаний. В этом плане абитуриенты вынуждены полагаться на доверие и авторитет, имидж и бренд вуза, предлагающего к продаже образовательные услуги. К примеру, за прошедшее десятилетие решающими факторами, влияющими на выбор вуза в Казахстане, стали хорошо организованные рекламные компании некоторыми частными вузами. Вместе с тем немаловажным фактором при выборе профессии является большое количество выделяемых государством грантов на отдельные специальности и перспектива дальнейшего трудоустройства.

Действительно, современные абитуриенты стремятся к стабильности и престижной работе в будущем, даже в ущерб своим истинным интересам. Однако черты, характерные для продуктов коммерческих организаций, присущи и рынку образования, т.е. любая новинка, привлекающая потребителей, будет в перспективе скопирована конкурентами. Другими словами, если специальность является востребованной среди абитуриентов, она, скорее всего, будет открыта в большинстве

вузов. Министерство образования при выдаче лицензии не учитывает профиль вуза. В результате у нас, например, даже педагогические вузы готовят экономистов.

Перечисленные обстоятельства затрудняют выбор вуза только по критерию привлекательности специальности. Что касается возможностей трудоустройства, то нестабильность экономической ситуации в мире и государстве не дает гарантии исполнения вузом своих обязательств по данному направлению. Помимо этого, рекламный лозунг о качественном трудоустройстве выпускников сложно как доказать, так и опровергнуть.

Из этого следует, что в современных условиях руководству высших учебных заведений необходимо заниматься продвижением самого вуза, а не отдельных его направлений или специальностей. Таким инструментом продвижения, самым мощным на современном этапе, является бренд. Именно сильный бренд может позволить обеспечить непрерывный поток потребителей образовательных услуг, вне зависимости от изменений конъюнктуры рынка или макроэкономических показателей.

В сфере высшего образования, когда количество вузов достигло немислимого количества, конкуренция между вузами усиливается, а потребители с каждым годом становятся все более разборчивыми в своих предпочтениях, простое объявление о наборе абитуриентов не срабатывает. Даже яркая рекламная кампания и звонкие лозунги все в меньшей степени привлекают потребителей. Современным абитуриентам необходима уверенность в будущем, ориентация на некий стиль жизни и нацеленность на успех. Абитуриенты ищут гарантии, а не просто громкие обещания.

Таким образом, мы приходим к выводу, что в сфере высшего образования, как и в коммерческих структурах, уже мало, просто посредством рекламной кампании, предлагать продукт высокого качества, даже обладающий сильной торговой маркой. Поэтому для наиболее полного и эффективного достижения целей вуза мы считаем необходимым создание и поддержание его бренда.

Брендинг, являясь самым современным и эффективным способом привлечения и удержания внимания потребителей, наилучшим образом отвечает этим вызовам и угрозам. Вузам жизненно необходимо осознать важность активного использования инструментария формирования брендов для управления принятием решений и поведением абитуриентов.

Бренд – это комбинация функциональных и эмоциональных характеристик товара или услуги, существующих в уме потребителя, опреде-

ляющих индивидуальность данного товара или услуги, которая, в свою очередь, стимулирует потребительские предпочтения определенной категории людей. Необходимость разработки и поддержания бренда высшего учебного заведения продиктована не только необходимостью выживания в условиях конкурентной борьбы, но и необходимостью развития в рамках новых организационных условий.

Для того, чтобы найти характеристики, которые можно использовать для создания бренда университета, необходимо взглянуть на него с точки зрения покупателя, поскольку бренд создается только в голове потребителя. Это значит, что существует большая разница между тем, что закладывает в свой бренд вуз, и тем, что думает о нем потребитель. Для точного определения пути восприятия информации о бренде со стороны потребителей можно использовать специальный инструмент, так называемое «Колесо бренда».

«Колесо бренда» – это способ представления ощущений потребителей по отношению к бренду. С помощью Колеса можно точно описать эти ощущения, выяснить, на чем они базируются, и использовать в целях дальнейшего развития бренда. В Колесе используются пять уровней: атрибуты, выгоды, ценности, личность и суть (или ядро) бренда.

Атрибуты описывают продукт как физический объект. Выгоды представляют собой общие результаты использования потребителем бренда. Ценности – характеристика более высокого порядка, так как на этом уровне идет описание эмоций, которые потребитель испытывает при контакте с брендом. Личность – достаточно широко используемая в теории и практике брендинга характеристика, которая позволяет метафорически представить бренд в виде человеческих качеств. Суть (ядро) бренда – это совокупная составляющая всех предыдущих четырех уровней. Это единственная мощная идея, которая вбирает в себя ключевые аргументы для потребителя выбрать конкретный бренд.

Ощущение и восприятие бренда университета предприятиями сферы услуг можно представить следующим образом (рис. 1).

Где:

– атрибуты – это основные образовательные программы, программы дополнительного образования, магистратура, научно-исследовательская деятельность и прочее.

– выгоды – привлечение интеллектуального потенциала вуза, молодых специалистов и сотрудников для участия в научно-исследовательских проектах, подготовка кадров высшей квалификации и так далее.

– ценности – высокий научный потенциал, фундаментальность

научных исследований, традиции подготовки кадров, надежность взаимоотношений с партнерами и другие критерии.

– личность – современный специалист, обладающий компетенциями в области техники и технологий, современных методов управления и инновационной деятельности.

– суть – это миссия, видение и цели вуза.



Рис. 1. «Колесо бренда»

Однако нужно иметь в виду, что для каждой группы потребителей необходимо сформировать свое «Колесо бренда», расписать приведенные выше пять уровней, поскольку для каждой группы потребителей приоритеты и предпочтения будут различны. И только затем на основании имеющейся информации можно производить анализ, оценку бренда и, самое главное, непрерывно его улучшать и развивать.

Этот же принцип необходимо заложить и в основу модели системы менеджмента качества вуза, которая обязательно должна быть основанной на процессном подходе и выполнена в соответствии со стандартом ИСО 9001–2001 [7]. Заложить этот принцип необходимо в элемент модели системы менеджмента качества вуза «Измерение, анализ и улучшение» (рис. 2).

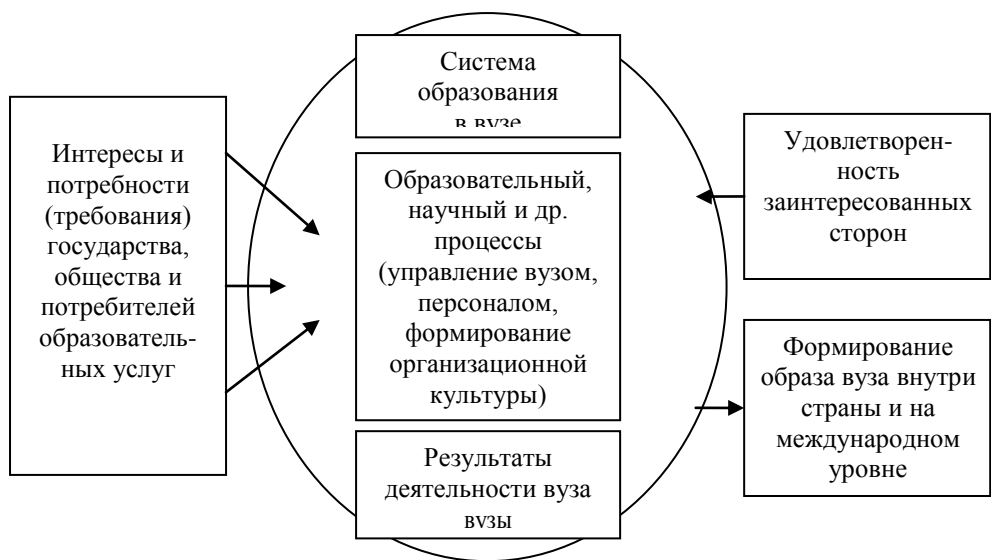


Рис. 2. Модель построения системы менеджмента качества образования, ориентированная на внутренний и международный рейтинг

Целью такой модели является формирование образа вуза как внутри страны, так и на международном уровне. Только попав в международный рейтинг, современный вуз может рассчитывать на освоение новых потребительских рынков.

Так же, как и при создании бренда, особое место в процессно-ориентированной модели необходимо уделить блоку работы с потребителями: сначала при определении их требований, а затем и при определении достигнутой степени удовлетворенности потребителя. Не достижение удовлетворенности потребителей будет говорить о низком качестве услуг, предоставляемых вузом и не соответствующим их запросам. И наоборот достижение удовлетворенности – о высоком качестве услуг и соответствии запросам потребителей.

Точно так же несоответствие бренда запросам потребителей, естественно, приведет к ослаблению его позиции и усилению его позиции, когда бренд будет отвечать запросам потребителей.

Учитывая позиции всех заинтересованных сторон, т.е. субъектов оценивания, можно оценить качество высшего образования. Основными субъектами оценивания качества профессионального образования в вузе являются:

- студенты. В настоящее время происходит изменение позиции студентов по отношению к образованию. Они осознают, что им необходимо получить профессиональную подготовку, которая позволит им стать конкурентоспособными специалистами на рынке труда;

– преподаватели, которые оценивают учебную деятельность студентов, свою работу и организацию учебного процесса, условия труда и управление вузом в целом. Поэтому преподаватели выступают экспертами в отношении непосредственно затрагивающих их вопросов качества деятельности. Учет мнений преподавателей является важным в оценке качества;

– руководство вуза. Оценивание руководством связано с контролем качества образовательного процесса;

– учебно-вспомогательный и прочий персонал. Сотрудники библиотек, методических кабинетов, лабораторий и т.п. помогают преподавателям и студентам в организации учебного процесса, в использовании имеющихся ресурсов. Они оценивают, насколько имеющиеся ресурсы и условия соответствуют запросам студентов и преподавателей;

– работодатели оценивают студентов-практикантов и специалистов (выпускников) на уровне их подготовки и квалификации. Участвуя в оценивании выпускников, они в результате складывают свое мнение о качестве образования. Именно работодатели влияют на такие значимые характеристики, как имидж и репутация вуза в обществе, то есть формируют мнение о бренде вуза.

Несмотря на тесную связь с коммерческим брендингом, брендинг образовательных учреждений имеет ряд особенностей.

1) Как уже было сказано выше, неосязаемость результата образовательной услуги приводит к тому, что абитуриенты при выборе вуза опираются исключительно на имидж и известность учебного заведения. То есть бренд вуза должен вызывать положительные ассоциации и быть известным и легко узнаваемым как собственно целевой аудиторией, так и студентами других вузов. Образование в «брендованном» высшем учебном заведении должно усиливать личностный бренд студента не только в глазах будущих работодателей, но и в глазах студентов других учебных заведений. Таким образом, создается некоторое чувство элитарности и избранности, к которому будут стремиться будущие абитуриенты.

2) Отсутствие сохранности и количественного измерения услуг не позволяет заказчику оценить их истинное качество, заказчик это делает опосредованно. Другими словами, при оценке вуза, потребители обращают внимание на косвенные факторы, в первую очередь на материальные факторы. Это количество аудиторного фонда, степень и состав профессорско-преподавательского состава, библиотечный фонд, компьютерное обеспечение и другие измеряемые физические параметры образовательного процесса. Следовательно, при продвижении бренда руководству вуза необходимо акцентировать внимание

на перечисленных факторах так же активно, как и на инновационных программах и актуальных специальностях.

3) В сфере высшего образования понятие «качество услуги» требует дополнительного обоснования. Другими словами, ничем не обоснованные рекламные заявления о высококачественном образовании могут отрицательно сказаться на имидже вуза и лояльности потребителей. Необходимо привлекать внимание потенциальных потребителей на таких показателях, как высококвалифицированный профессорско-преподавательский состав, использование современных технологий, сотрудничество с зарубежными университетами и пр.

4) При открытии филиала большое значение должно уделяться формированию общего имиджа с главным учебным заведением. Необходимо помнить, что отрицательное отношение потребителей к филиалу учебного заведения с высокой долей вероятности отразится и на общем имидже вуза.

5) В силу особенностей содержания рассматриваемой услуги, аудитория потребителей может быть расширена только до определенного предела. Следовательно, в расширении и продвижении бренда руководству вуза необходимо ориентироваться на создание ключевой ценности для ограниченного числа потребителей, т.е. для абитуриентов, не нуждающихся в дополнительной мотивации к обучению.

Включение формирования бренда в качестве этапа стратегического развития высшего учебного заведения и системообразующего фактора системы менеджмента качества вуза накладывает на руководство определенные обязательства по проведению длительной вдумчивой работы над будущим образом вуза. При этом, любая деятельность по завоеванию места в умах потребителей должна основываться на понимании руководством вуза как целей, так и самого процесса брендинга. Для этого необходимо определить элементы, из которых строится бренд высшего учебного заведения.

В результате анализа наиболее успешных предприятий в сфере бизнеса, воспользовавшись методом аналогии и с учетом особенностей развития сферы высшего образования, мы можем выделить следующие элементы бренда вуза.

1. В образовании создание бренда начинается с производства качественного уникального продукта. Уникальность может быть найдена не только в специальности или изучаемых предметах. Другими словами, существование набора абсолютно новых, модных специальностей не является обязательным условием для формирования бренда. Долгосрочная лояльность потребителей к предложениям учебного заведения может быть создана и на основе традиционных специальностей,

если ценность образования в данном вузе подкреплена уникальными условиями обучения, профессорско-преподавательским составом, активным сотрудничеством с иностранными компаниями или учебными заведениями, различными стажировками, практиками и пр. Подобные уникальные характеристики обращают на себя внимание потенциальных потребителей. Таким образом, любая качественная характеристика, которая позволит выделить вуз из множества других, должна быть выявлена и четко определена.

2. Характеристики продукта, как правило, важны для внешней среды организации. Тем не менее, ее внутренняя среда в процессе построения бренда играет, возможно, более важную роль. Для того, чтобы вуз выступал на рынке как единое целое, должен быть разработан набор ценностей, основанных на уникальности продукта и самой организации. Ценности – это жизненные принципы, глубинные основы личности, это то, что позволяет доверять бренду. Несмотря на то, что ценности оказывают особое влияние на поведение сотрудников организации, они также важны для всех элементов внешней среды вуза. Приверженность потребителей к бренду и стремление органов власти, работодателей и других учебных заведений поддерживать отношения с организацией сильнее у тех вузов, внутренние внутривузовские ценности которых наиболее близки и понятны целевой аудитории.

3. Персонал. Просто произвести товар или услугу с набором уникальных характеристик сегодня недостаточно. Необходимо добиться лояльности потребителя к бренду вуза. Если все сотрудники не вовлечены в процесс брендинга, если они не принимают и не разделяют ценности организации, учебное заведение потерпит неудачу.

Здесь следует отметить, что вовлеченность сотрудников в систему ценностей бренда в образовании играет более важную роль, чем в бизнес-структурах. В коммерческих организациях лояльность потребителей по отношению к бренду формируется в первую очередь посредством взаимодействия с продуктом и персоналом, оказывающим сервисные услуги. В образовательных учреждениях потребитель большую часть времени взаимодействует с персоналом: с преподавателями и сотрудниками, которые, будучи вовлеченными в процесс создания и продвижения бренда и разделяя ценности организации, вызывают доверие и укрепляют имидж вуза. Принятие же ценностей в первую очередь зависит от их понимания, четкого видения сущности бренда. Для этого необходимо постоянно координировать процедуры системы менеджмента качества вуза, организационную культуру вуза, поведение сотрудников и саму деятельность по оказанию образовательных услуг.

4. Бренд должен обладать сильной ментальной основой. Он должен давать потребителю нечто большее, чем просто удовлетворение потребностей от использования товара или получения услуги. Бренд позволяет потребителю почувствовать себя тем, кем он на самом деле не является, ощутить свою принадлежность к социальной группе, к которой он, возможно, не принадлежит. Например, покупая часы Rolex, потребитель желает, чтобы его воспринимали как серьезного, успешного и самодостаточного человека. Подобное хочет ощущать потребитель, получающий образование в университете. Найти основу для создания подобной ценности для потребителя в образовательной сфере намного сложнее, чем для коммерческой организации, однако в случае успеха руководство получит возможность сформировать долгосрочную привязанность целевой аудитории к предложениям вуза.

5. Стабильность. Раз, определив миссию и направление стратегического развития учебного заведения, руководство должно следовать им. Например, позиционируя себя как элитарное учебное заведение, отличающиеся особым подходом к подбору абитуриентов, процедурам адаптации, обучения и воспитания студентов, вуз не может позволить себе, даже в кризисный период, принимать всех подающих заявление. В этом случае имидж вуза будет подорван и его восстановление займет длительное время. Так 70-бальный порог приема абитуриентов в национальные вузы Казахстана, несколько снизил приток поступающих, однако стимулирует выпускников школ лучше готовиться к выпускным экзаменам.

6. Приверженность. Чувство приверженности к бренду выражается в том, что вне зависимости от внешних условий, абитуриенты будут стремиться получить образование именно в этом вузе, а после его окончания станут живым инструментом продвижения бренда.

Эффективность бренда неразрывно связана со стремлением поддерживать его всеми сотрудниками учебного заведения, начиная с высшего руководства и заканчивая обслуживающим персоналом. Все усилия и стремления персонала должны быть направлены на развитие и усиление бренда.

7. Доверие. Все перечисленные выше составляющие бренда вуза позволяют сформировать целевое поведение потребителей, завоевать место не в справочнике лучших вузов города, области или страны (хотя для руководства вуза это так же важно), а место в умах потребителей. Тем не менее, как уже было сказано выше, созданный бренд необходимо постоянно опекать и поддерживать. Без доверия, как со стороны сотрудников, так и со стороны студентов, длительное существование бренда на рынке практически невозможно.

Доверие к бренду в первую очередь формируется на основе степени выполнения тех обещаний, которые вуз дает своим потребителям, как существующим, так и потенциальным и всем сотрудникам организации. Ничего не обещая, бренд теряет возможность привлечь потребителей. Однако невыполнение рекламных заявлений может привести к потере большей части целевой аудитории. В этом случае завоеванное доверие подрывается недобросовестной рекламой, сфабрикованными преимуществами или необъективными сравнениями.

Создавая бренд, руководителям необходимо помнить, что доверие очень сложно завоевать и достаточно легко потерять. Как и в сфере бизнеса, на рынке образовательных услуг отрицательные отзывы о вузе быстро распространяются среди абитуриентов, что отрицательно влияет на имидж вуза и в конечном итоге может привести к провалу бренда.

8. Руководство. Наиболее сложным этапом создания бренда в сфере образования в современных условиях является формирование необходимого отношения руководства. Наиболее распространенным поведением руководителей учебных заведений сегодня является отстраненность, стремление переложить проведение маркетинговых мероприятий на различные отделы. Тем не менее, специалистами в области маркетинга и брендинга доказано, что формирование бренда любой организации в первую очередь должно начинаться с руководства и только их энтузиазмом передаваться окружающим. Никто не может создать и внедрить бренд на расстоянии, точно так же, как и направлять создание бренда невозможно отстраненно.

Таким образом, образовательный брендинг в современных условиях – это объективная реальность, технологии, которыми необходимо овладеть руководителям вузов сегодня, чтобы выжить на рынке образования, чтобы противостоять конкурентам и завоевать свое место в ментальном пространстве.

Создание бренда позволит высшему учебному заведению обеспечить постоянный приток абитуриентов, не нуждающихся в дополнительной мотивации к получению образовательной услуги, брендинг открывает новые возможности для финансирования, позволит развивать сотрудничество с зарубежными вузами, облегчит выведение на рынок новых услуг. На современном этапе бренд вуза становится с одной стороны, системообразующим фактором, объединяющим основные показатели качества вуза, с другой стороны – это мощный инструмент продвижения вуза и его услуг на рынке образования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Немкова О.В., Пасечник А.М. Что важнее – оценка качества или качественная оценка? // Экономические стратегии. – 2006. – № 5. – С. 90-97.
2. Направления, основные мероприятия и параметры приоритетного национального проекта «Образование» [Электронный ресурс]. // Режим доступа: URL: http://www.rost.ru/education_doc_1.doc
3. Волкова И.Е. Качество высшего образования в информационном обществе // Открытое образование. – 2009. – № 2. – С.18–22.
4. Кадакин В. Внутривузовские системы управления качеством // Стандарты и качество [Электронный ресурс]. – Электронный журнал. – 2010. – 1 марта. – Режим доступа: <http://www.ria-stk.ru>.
5. Колесников А. А., Козин И. Ф., Кожевников С. А. и др. Всеобщий менеджмент качества: Учеб. пособие // Под общей ред. С. А. Степанова. – СПб.: Изд-во СПб ГЭТУ «ЛЭТИ», 2001. – 200 с.
6. Степанов С. А., Соболев В. С., Азарьева В. В. Методология построения системы менеджмента качества вуза на основе процессно-ориентированного подхода // Материалы науч. конф. «Качество и ИПИ-технологии» под ред. д.т.н., проф. В. Н. Азарова. – М.: Фонд «Качество», 2002. – С. 59-61.
7. Азарьева В. В. Менеджмент процессов на основе стандартов серии ГОСТ Р. ИСО 9000-2001 при организации научно-исследовательской деятельности в вузе // Качество. Инновации. Образование: Материалы первой науч. конф. // Под ред. д.э.н., проф. Ю.В. Шленова, д. т. н., проф. В.Н. Азарова. – М.: Европейский центр по качеству, 2003. – С. 59-61.

ТҮЙІН

Т.С. Сокира, э.ғ.к., доцент

Д.О. Сатыбалдиева, Қ.И. Сәтбаев атындағы ҚазҰТУ магистрант,
(Алматы қ.)

ЖОҒАРЫ ОҚУ ОРНЫНЫҢ САПА МЕНЕДЖМЕНТТІҢ ҮЛГІ ҚАЛЫПТАСТЫРУЫНДА БРЕНДИНГІНІҢ ОРНЫ МЕН РӨЛІ

Мақалада «бренд» және «қызметтің сапасы» ұғымдарының білім саласына қарай мағынасы ашылады, Қазақстандағы білім сапасын қамтамасыз етуінің мәселелері қарастырылады, оқу орындарының брендингінің ерекшеліктері мен рөлі ашылады.

Түйін сөздер: бренд, қызметтің сапасы, білімнің сапасы, ЖОО брендингі, ЖОО сапасының менеджментінің жүйесі, ЖОО рейтингі.

SUMMARY

T.S. Sokira, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
D.O. Satybaldiyeva, KazNTU named after K.I. Satpayev magistracy
undergraduate (Almaty)

PLACE AND ROLE OF BRANDING IN THE FORMATION OF QUALITY MANAGEMENT MODEL IN HIGHER EDUCATION INSTITUTION

The article explains the meaning of «brand» and «quality of service» in relation to education, considers a range of issues related to the provision of quality education in Kazakhstan, discusses the features and the role of branding of educational institutions.

Keywords: brand, quality of service, quality of education, university branding, quality management system of the university, universities ranking.

М.Д. Спектор, д.э.н., профессор Казахский агротехнический университет им. С. Сейфуллина (г. Астана)

О СИСТЕМНОМ УПРАВЛЕНИИ СЕЛЬСКИМ ХОЗЯЙСТВОМ

Аннотация

В статье рассматривается определенный круг проблем, связанных с обеспечением систематизации рекомендаций по управлению сельским хозяйством, особое внимание уделено таким вопросам как расселение населения по территории и земельно-хозяйственное устройство сел.

Ключевые слова: управление сельским хозяйством, мелиорация, оценка земель, расселение населения, пастбищеоборот.

Сельское хозяйство является системой, состоящей, как известно, из ряда тесно связанных между собой – земледелия (растениеводство), животноводства, механизации и электрификации и других. Система эта, как и всякая другая, находится в метасистеме (государство – бюджет – общество), меняется во времени и пространстве под влиянием внешних факторов и внутренних изменений. Система управляема, если исключить природные факторы и, прежде всего, климат. А с учетом климатических условий система становится трудноуправляемой. И все же нет другого пути – кроме поиска новых путей управления. Среди инструментов управления первым является планирование и прогнозирование, методические рекомендации, схемы и проекты. В прошлом было немало документов подобного рода, которые сыграли в свое время отведенную им роль. В рыночной экономике положение иное, роль государства становится второстепенной, а роль предпринимателя-хозяина – главной. Это соотношение находится в определенном равновесии, которое отнюдь не постоянно.

Есть и другая составляющая системы управления – это научно-технологические требования, нормы и новации. При этом нужно особо подчеркнуть: как бы ни менялась политическая составляющая и соотношение «частник – общество», а систему земледелия нужно чтить, и севообороты соблюдать, и животных кормить и т.д.

В прошлом каждая область Казахстана имела свою «Систему ведения сельского хозяйства». Так, по Акмолинской области МСХ КазССР

выпустило в 1958 г. «Систему ведения сельского хозяйства в Акмолинской области. Мероприятия по системе земледелия, животноводства и увеличения производства сельскохозяйственной продукции в колхозах и совхозах». Через 10 лет, в 1967 г. МСХ КазССР выпускает «Рекомендации по системе ведения сельского хозяйства, Целиноградская область». В 1982 г. МСХ КазССР публикует «Рекомендации по системе ведения сельского хозяйства, Целиноградская область». В последней книге имеются разделы и подразделы «Система земледелия. Система севооборотов. Обработка почвы. Система удобрений. Технология выращивания полевых культур...», «Система кормопроизводства. Луговое кормопроизводство. Полевое кормопроизводство. Другое», «Система животноводства. Молочное и мясное скотоводство, овцеводство и др.», «Водохозяйственные мероприятия», «Механизация и электрификация», «Охрана окружающей среды», «Организация и оплата труда».

Система ведения сельского хозяйства нового поколения должна включать разделы финансирования и кредитования, лизинга и др., а также особенности организации производства в ТОО, АО, К(Ф)Х. Возможно, нужно включить раздел по экспорту продукции, положение о ВТО, положение о Таможенном Союзе (выдержки). Целесообразно приложение какого-то справочного материала (в т.ч. по кооперации, адресам фирм и др.).

Следует подумывать над подготовкой и массовым изданием рекомендаций по ведению личного подсобного хозяйства, мелиорации земель, формированию животноводческих комплексов, размещению и планировке хозцентров, К(Ф)Х, ТОО, АО.

Природные условия Казахстана чрезвычайно разнообразны. Система ведения сельского хозяйства должна строиться на зонировании территории, на учете качества земель (почвенные обследования и их картирование), климатических данных, сложившихся традициях специализации сельского хозяйства.

Целесообразно работу по систематизации рекомендаций по сельскому хозяйству вести сверху вниз. Первой и основной должна стать научная и проектная работа под названием «Генеральная схема использования, мелиорации и оценки земель Казахстана». В этой работе нужен не только анализ фактического картографического материала, почвенных и геоботанических обследований, данных по мелиорации земель, но важным является решение двух групп задач: а) зонирование территории (почвенное, геоботаническое, климатическое, оценочное – кадастровое, землеустроительное, экологическое и др.), б) прогноз использования земельных и водных ресурсов по выделенным зонам на ближайшую перспективу и вплоть до 2050 г.

На основе рекомендаций «Генеральной схемы использования, мелиорации и оценки земель Казахстана» должна проводиться работа по составлению «Системы ведения сельского хозяйства Казахстана», как по стране в целом, так и по зонам и административным областям. Целесообразно предложить структуру с.х. угодий и структуру посевов для зон и микрзон на основе оптимизационных моделей. Последние должны быть составлены с учетом возможных колебаний цен, урожайности с.х. культур, сочетания отраслей животноводства.

Следующая ступень – составление рекомендаций по ведению сельского хозяйства по сельским административным районам. Эту работу нужно совместить с разработкой «Схемы землеустройства района». Здесь важно уточнить рекомендации по использованию земельных ресурсов, наметить реальные возможности по трансформации земель, восстановлению площадей орошаемых земель, лиманов, культурных орошаемых пастбищ, садов и ягодников.

В последние годы внимание аграриев было привлечено к созданию животноводческих комплексов, откормплощадок, в т.ч. и на открытом воздухе. При этом основной акцент делался на формировании племенного стада, на замене местных пород высокопродуктивными животными, путем их приобретения из других стран. В связи с этих хотелось бы обратить внимание на ряд обстоятельств:

1) не отрицая значения породистости животных, их генетических качеств, все же нужно напомнить, что корма имеют не меньшее, а даже большее значение; а обеспеченность кормами в зонах рискованного земледелия, полупустынь и пустынь – дело сложное. И в лучшие времена обеспечить летом зеленый конвейер было непросто;

2) проекты такого рода животноводческих образований нужно тщательно продумывать, не отрывая от создания кормовой базы и, правильнее, начиная с нее;

3) если при создании животноводческих комплексов используются государственные средства, то проект должен проходить госэкспертизу, включая оценку помещений и планировку фермы.

В схеме землеустройства, либо в схеме районной планировки, либо в схеме пространственного (территориального) развития нужно четко определить размещение хозяйственных центров, в т.ч. животноводческих ферм, всех хозяйствующих субъектов, наметить устройство сельских территорий.

Последняя ступень – рекомендации по ведению сельского хозяйства К (Ф)Х, ТОО, АО. Такой документ целесообразно разрабатывать вместе с проектом внутрихозяйственного землеустройства.

В этой связи следует особо упомянуть Постановление Правитель-

ства РК № 1297 от 4 ноября 2011 г. «Об утверждении Правил рационального использования земель сельскохозяйственного назначения». В нём, в частности, записано: «Для определения рационального использования земель с.х. назначения у собственников земельных участков и землепользователей необходимо наличие следующих документов: ... книги истории полей и севооборотов, книги похозяйственного учета, проектов внутрихозяйственного землеустройства...».

В проектах землеустройства можно решить следующие задачи:

- рассмотреть возможности и сравнить различные варианты объединения разрозненных земельных участков К(Ф)Х в одно землепользование, переформирование землепользований ТОО, АО, кооперативов;

- определить размещение хозяйственных центров (животноводческих построек, гаражей, сараев и др.) К(Ф)Х, ТОО, АО, включая и сезонные хозцентры (полевые станы, зимовки, летовки);

- провести паспортизацию земель, установить качество почв, вывести балл бонитета;

- провести трансформации земель, определить размеры и размещение орошаемых земель, лиманов, культурных орошаемых пастбищ и др.;

- уточнить структуру и состав с.х. угодий;

- найти оптимальное соотношение отраслей растениеводства и животноводства;

- рассчитать оптимальную структуру посевов;

- запроектировать и разместить в натуре систему и поля севооборотов: полевых, кормовых, специальных;

- ввести систему пастбищеоборотов, сенокосооборотов: создать зеленый конвейер.

Таким образом, система ведения сельского хозяйства будет подготовлена для всех уровней сельскохозяйственного производства и станет важнейшим инструментом управления.

Однако на современном этапе развития аграрно-промышленного комплекса этого недостаточно. Нужно обеспечить научное и техническое устройство сельских территорий. В это понятие включают разные темы. Среди них – производственная инфраструктура, социальная инфраструктура, инженерная инфраструктура, расселение, демография, планировка и благоустройство сёл, земельно-хозяйственное устройство сельских поселений, экология и некоторые другие.

Остановимся только на двух темах, тесно связанных с развитием АПК. Это – расселение населения по территории и земельно-хозяйственное устройство сёл. Вызывают тревогу два обстоятельства

– массовый отток населения из сельской местности и отказ от развития многих мелких поселений. Так, в Акмолинской области за последние 20 лет сельское население уменьшилось на 30 % и исчезли десятки сёл, а в ряде других полно полупустых кварталов, заброшенных домов и приусадебных участков.

Уже около 20 лет прошло со времени установления черты сельских поселений и передачи в ведение сельских акиматов миллионов гектаров пастбищ (иногда сенокосов и др.). По проектам земельно-хозяйственного устройства сёл на землях с.х. использования внутри черты поселений нужно ввести пастбищеобороты, улучшать земли, организованно вести выпас скота населения. К сожалению, это получается плохо. Среди руководителей крестьянских и фермерских хозяйств до 15 процентов имеют высшее образование, в т.ч. немного выпускников сельскохозяйственных вузов. Остальные имеют среднее (до 60%) и среднее специальное (до 30%) образование. Таким образом, среди руководителей К(Ф)Х очень мало агрономов, зоотехников, экономистов и т.д. Им нужна помощь. Последняя должна носить систематический характер, т.е. вестись весь год. В этой связи интересен опыт университетов США. Там вуз имеет специальный департамент внедрения и пропаганды научных достижений. Работа ведется по специальному каналу телевидения, путем проведения семинаров, в т.ч. на поле или ферме; распространения буклетов, брошюр, показа новых образцов техники и т.д. Такая помощь крестьянам должна вестись по государственной линии в обязательном порядке и летом, и осенью, и зимой, и весной.

Система управления сельским хозяйством и управление сельскими территориями охватывает почти всю территорию страны, до 40% всего населения, обеспечивает продовольствием 16 млн. граждан, позволяет организовать экспорт продовольствия во все возрастающих масштабах.

Эта система нуждается в интеллектуальной помощи, научной и технической поддержке, сильной государственной политике.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Стратегический план развития Республики Казахстан до 2020 г.
2. Закон «О государственном регулировании развития агропромышленного комплекса и сельских территорий». – 2005 г.
3. Государственная программа развития сельских территорий Республики Казахстан на 2004-2010 гг.

4. Государственная агропродовольственная программа Республики Казахстан на 2003-2005 гг.

5. Рекомендации по системе ведения сельского хозяйства, Целиноградская область. Алма-Ата, 1982 г.

ТҮЙІН

М.Д. Спектор, э.ғ.д.,

С. Сейфуллин атындағы ҚазАУ профессоры, (Астана қ.)

АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҚ ЖҮЙЕЛІК БАСҚАРМАСЫ

Мақалада ауыл шаруашылығының басқармасы туралы ұсынымдарды жүйелеудің қамсыздандыруының мәселелері қарастырылады, халықты аумақта орналастыру және ауылдардың жер-шаруашылық құрылыс туралы мәселелерге айрықша назар аударылады.

Түйін сөздер: ауыл шаруашылық басқарма, мелиорациялау, жерді бағалау, халықты орналастыру, ауыспалы жайылым

SUMMARY

M.D. Spector, Doctor of Economic Sciences,

Professor in KazAU named after S. Seifullin, (Astana)

SYSTEMIC MANAGEMENT OF AGRICULTURE

The article discusses a range of issues related to the provision of systematization of recommendations on agricultural management; special attention is paid to issues such as resettlement of the population across the territory and land and economic structure of villages.

Keywords: agricultural management, melioration, land valuation, resettlement of population, turnover of pastures.

А.А. Турсынбаева, к.э.н., доцент
М.А. Акишева, магистрант
КазНТУ им. К.И. Сатпаева (г. Алматы)

ПРОЕКТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЕСТЕСТВЕННОЙ МОНОПОЛИИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Аннотация

В статье уточняются понятия «монополия» и «естественная монополия», анализируются последствия финансово-экономического кризиса, повлиявшие на развитие конкурентной политики и конкуренции в целом, раскрывается механизм регулирования деятельности естественных монополий.

Ключевые слова: монополия, естественная монополия, антимонопольное регулирование, ценовая политика

Как нам известно, монополия – это ситуация на рынке с абсолютным преобладанием единоличного производителя или продавца продукции, при которой отсутствует конкуренция. Одним из способов ограничения монополизма является развитие конкурентных рынков товаров, работ и услуг, которые можно подразделить на следующие типы: рынок свободной конкуренции, где производители, продавцы и покупатели имеют равные права и возможности; рынок несовершенной конкуренции, который, в свою очередь, подразделяется на рынки чистой монополии, олигополии и монополистической конкуренции.

Что касается естественной монополии, то это состояние рынка услуг (товаров), при котором создание конкурентных условий для удовлетворения спроса на определенный вид услуг невозможно или экономически нецелесообразно в силу технологических условий производства и предоставления данного вида услуг. А правоотношения, возникающие на рынке услуг субъектов естественных монополий в Республике Казахстан, регулируются Законом РК «О естественных монополиях». В данном случае рынок услуг предоставляет следующие виды деятельности:

- транспортировка нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам;
- транспортировка газа и газового конденсата по магистральным и распределительным трубопроводам;

- передача и распределение электрической и тепловой энергии;
- эксплуатация железнодорожных магистралей;
- услуги авионавигации, портов, аэропортов;
- услуги телекоммуникаций с использованием сети местных линий;
- услуги водохозяйственной и канализационной систем;
- услуги почтовой связи;
- иные виды, установленные законодательными актами Республики Казахстан.

В сфере естественной монополии действует особый субъектный состав участников правоотношений, который включает потребителей и субъектов естественной монополии. К потребителям относятся физические и юридические лица, приобретающие товар, производимый (реализуемый) субъектом естественной монополии.

Субъект естественной монополии – это юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, занятый производством товаров, работ и (или) предоставлением услуг потребителям в условиях естественной монополии. Стороны правоотношений наделены взаимными юридическими правами и обязанностями, закрепленными в законодательном порядке. В данном случае, потребитель услуг наделен правом покупать услуги по ценам, установленным Антимонопольным органом и обязанностью в своевременной оплате.

На субъект естественной монополии возлагается юридическая обязанность по обеспечению качественного всеобщего обслуживания потребителей услуг, предоставлению равных условий для всех и права по установлению обязательных технических требований для соблюдения потребителями.

Правоотношения в сфере естественных монополий гарантируются государством в лице Антимонопольного органа и охраняются, в необходимых случаях, принудительной силой. Если нарушается мера свободы правомочных или обязанных лиц, вступивших в правоотношения, то применяются принудительные меры к их обеспечению.

Органы по регулированию естественных монополий наделены следующими полномочиями:

- государственное регулирование;
- контроль за соблюдением действующего законодательства;
- применение мер по пресечению нарушений.

К полномочиям, обеспечивающим выполнение государственных регулирующих функций в сфере естественных монополий, относятся:

1) принимать решения о включении в Государственный регистр субъектов естественных монополий либо об исключении из него;

2) принимать обязательные для субъектов естественной монополии решения о введении, изменении или прекращении государственного регулирования.

Один из методов регулирования поведения структур, занимающих монопольное положение на рынке, является включение их в Государственный реестр хозяйствующих субъектов – монополистов с целью наблюдения за их поведением на рынке на предмет выявления и пресечения нарушений антимонопольного законодательства.

Субъект естественной монополии, включенный в Регистр, попадает под действие Закона Республики Казахстан «О естественных монополиях» и других документов межведомственного характера, регулирующих деятельность субъектов естественной монополии, а также определяющих их права и обязанности. Процедура включения юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в Государственный регистр субъектов естественной монополии предусмотрена Правилами формирования и ведения Государственного регистра субъектов естественной монополии Республики Казахстан [1].

Субъектами естественной монополии на рынке Республики Казахстан являются: ЗАО «Интергаз Центральная Азия», ЗАО «КазТранс-Ойл», РГП «Казакстан темір жолы», АО «Казакхтелеком», АО «KEGOC», ЗАО «Алматы Пауэр Консолидейтид», РГП «Казазронавигация», РГП трест «Союзцелинвод», предприятие по эксплуатации канала «Иртыш-Караганда», РГП почтовой связи, ЗАО «Национальная морская судоходная компания «Казмортрансфлот», аэропорты. На региональном уровне в РК насчитывается около 980 субъектов естественных монополий.

Что касается системы государственного антимонопольного регулирования в сфере естественных монополий, то это ценовая политика, которая представляет комплекс мер, принимаемых государством для обеспечения паритетности интересов продавцов и покупателей товаров, работ и услуг на рыночном пространстве.

Механизм регулирования деятельности естественных монополий включает в себя:

- 1) установление цен и тарифов;
- 2) особый порядок формирования затрат;
- 3) введение методов гибкого тарифного регулирования, позволяющего предоставлять скидки, поддерживающие отечественных товаропроизводителей;

4) реформирование сферы естественной монополии;

5) иные меры, предусмотренные законодательством Республики Казахстан, в том числе тендерные процедуры, публичные слушания, установка приборов учета и др.

Государственное регулирование естественных монополий основывается на принципах:

– достижения баланса интересов потребителей и субъектов естественной монополии;

– усиления контроля за деятельностью субъектов естественной монополии;

– публичности;

– эффективности производства и предоставления услуг естественной монополии;

– взаимной ответственности руководителей субъектов естественной монополии и органов регулирования их деятельности;

– судебного контроля за регулированием в сфере естественной монополии: действия (бездействия) уполномоченного органа могут быть обжалованы в суде на предмет соответствия законодательству Республики Казахстан.

Доминирующее положение хозяйствующего субъекта может устанавливаться только на основе анализа конкретной ситуации в отрасли и на товарном рынке.

Типичными признаками доминирующего положения являются:

– хозяйствующий субъект не имеет конкурента на рынке соответствующего товара;

– хозяйствующий субъект, не являясь единственным производителем (поставщиком) или потребителем соответствующего товара, способен диктовать свои условия при продаже или покупке товара, при заключении договора, навязывать потребителю или поставщику любые невыгодные для него условия;

– хозяйствующий субъект путем монополизации рынка способен ограничивать конкуренцию других организаций, производящих соответствующие товары.

Для признания доминирующего положения хозяйствующего субъекта необязательно одновременное присутствие всех признаков, достаточно наличия одного из них.

В Республике Казахстан применяется модель регулирования, которая опирается на жесткое ограничение потолка тарифов на длительный период с индексом инфляции. На сегодняшний день, в сфере естественных монополий деятельность субъектов естественных монополий

регулируется Агентством по регулированию естественных монополий. Общее количество субъектов естественных монополий (СЕМ) – 1144 (СЕМ по оказанию 1472 регулируемых услуг), из них 560 субъекта по услугам водохозяйственной и канализационной системы, 378 субъектов – в сфере электро- и теплоэнергетики, 38 субъект – в сфере хранения, транспортировки газа или газового конденсата, а также транспортировки нефти, 168 субъекта – в сфере транспорта.

Таким образом, Агентство осуществляет контроль и регулирование деятельности субъектов естественной монополии, включенных в республиканский раздел Государственного регистра субъектов естественной монополии, а также формирует методологическую и нормативно-правовую базу в сфере регулирования естественной монополии [2].

Для выполнения контрольных функций в сфере естественных монополий Антимонопольные органы наделены властными полномочиями. К полномочиям, обеспечивающим выполнение функций по пресечению правонарушений в сфере естественных монополий, относятся права органов регулирования естественных монополий:

- принимать в соответствии со своей компетенцией решения по фактам нарушения антимонопольного законодательства, пресечения и устранения их последствий;

- вносить субъектам естественных монополий обязательные для исполнения предписания о заключении договоров на услуги субъектов естественной монополии, о внесении изменений в заключенные договора;

- принимать решения о перечислении в государственный бюджет дохода, полученного в результате действий (бездействия), нарушающих настоящий закон;

- вносить обязательные предписания об отчуждении технологически связанных производств, не являющихся естественными монополиями;

- привлекать к административной ответственности в виде предупреждения или штрафа руководителей субъектов естественных монополий, должностных лиц органов исполнительной власти и органов местного самоуправления в случаях, предусмотренных антимонопольным законодательством;

- обращаться в суд с иском, а также участвовать в рассмотрении в суде дел, связанных с применением или с нарушением антимонопольного законодательства;

- осуществлять иные полномочия, установленные действующим антимонопольным законодательством.

Под незаконно полученным доходом понимается дополнительный доход, полученный юридическим лицом в результате нарушения государственной дисциплины цен, который определяется как разница между суммой, полученной в результате реализации продукции по ценам (тарифам), примененным с нарушением действующих нормативно-правовых актов и стоимостью этой продукции, установленной в законодательном порядке.

Основанием для применения экономических санкций являются следующие виды правонарушений, повлекшие получение юридическим лицом необоснованного дохода:

1) завышение уровня регулируемых цен, утвержденных антимонопольными органами;

2) непредоставление или предоставление в меньшем размере скидок, утвержденных в установленном порядке;

3) получение дохода сверх установленного антимонопольными органами за счет невыполнения или выполнения не в полном объеме работ, затраты на которые учтены в утвержденных ценах (тарифах);

4) предоставление услуг (товаров), качество которых не соответствует стандартам Республики Казахстан;

5) предоставление антимонопольным органам недостоверных (ложных) материалов, информации, используемых для утверждения цен и тарифов, повлекшие их завышение.

Не повлекшее получение юридическим лицом необоснованного дохода:

1) предоставление скидок, не утвержденных в установленном порядке;

2) необоснованное превышение фактических расходов по статьям затрат, предусмотренным при утверждении цен (тарифов);

3) нарушение установленного порядка закупа материальных, финансовых ресурсов, оборудования и услуг для производственных нужд на тендерной основе;

4) предоставление недостоверной (ложной) информации, используемой при утверждении цен, не повлекшее их завышение и не предоставление информации, касающейся установления и применения цен.

Антимонопольное регулирование в конкурентной сфере экономики предполагает соответствующую ценовую политику – либерализацию цен, поощрение конкуренции. В отличие от категории естественной монополии в конкурентной сфере экономики провозглашен принцип свободы предпринимательской деятельности. Конституция и Гражданский кодекс РК исходят из принципа свободы предпри-

нимательской деятельности, однако, не исключают ограничений тех полномочий хозяйствующих субъектов, которые вытекают из этого принципа. При этом предполагается, что такие ограничения (запреты) должны содержаться в законодательных и нормативных актах Республики Казахстан.

В конкурентной сфере экономики имеются хозяйствующие субъекты, занимающие доминирующее положение на рынке и не занимающие доминирующее положение.

Государственное регулирование в конкурентной сфере сводится лишь к ограниченному набору действий, направленных на обеспечение соблюдения правил свободной конкуренции всеми субъектами рынка независимо от форм собственности и структурно-правовых форм организации деятельности.

Один из основополагающих принципов рыночной экономики – свободная конкуренция. Основное содержание конкуренции – борьба за потребителя, полное удовлетворение его потребностей. Конкурентная сфера экономики – рынки, где в силу технологических, экономических и социальных причин наиболее целесообразной формой организации рыночного пространства являются отношения свободной конкуренции хозяйствующих субъектов.

Основными признаками конкурентной сферы экономики являются:

- наличие множества самостоятельных субъектов – производителей товаров и услуг и их потребителей, строящих свои отношения в рамках действующего в республике законодательства;
- полная либерализация цен на товары и услуги, обеспечивающая их свободное формирование на основе принципов рыночной экономики с учетом складывающихся спроса и предложения.

К конкурентной сфере экономики Казахстана относятся: добывающая промышленность, черная и цветная металлургия, химическая, нефтехимическая, пищевая и легкая промышленность, агропромышленный комплекс, производственная и рыночная инфраструктура: строительство, транспорт (за исключением трубопроводного и железнодорожного), торговля, все виды бытовых услуг, банки, страховые компании, биржи и др. Несмотря на то, что рынок еще не создан и технологически невозможно создать конкуренцию, к конкурентной сфере экономики отнесено производство тепловой и электрической энергии.

Финансово-экономический кризис, повлиявший на экономику Казахстана, отразился и на развитии конкурентной политики и конкуренции в целом. Так, за 2007-2008 гг. общее количество действующих

юридических лиц в экономике государства уменьшилось на 2,2 процента. Было отмечено снижение деловой активности и, соответственно, количества предприятий в отраслях сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства (с 8461 до 7725), рыболовства (с 220 до 214), обрабатывающих производств (с 12581 до 11667), производства и распределения электроэнергии, газа и воды (с 1130 до 1059), здравоохранения и социальных услуг (с 4649 до 4324).

В настоящее время наметилась тенденция улучшения данных показателей. Так, произошло увеличение количества действующих юридических лиц на 12083 единицы, рост составил 106,8 процентов. При этом наибольшее увеличение произошло в таких сферах экономики, как финансовая деятельность (17,5 процентов), операции с недвижимым имуществом (10,6), горнодобывающая промышленность (10,5), транспорт и связь (9,4), торговля (8,4) и обрабатывающая промышленность (6,3). Данный факт говорит о потенциальной возможности развития конкуренции.

В 2008 г. наблюдалось увеличение числа слияний и поглощений между субъектами рынка. В 2008 г. по сравнению с 2007 г. на 7 процентов больше выдано разрешений на экономическую концентрацию (с 210 до 224). С 754 единиц в 2007 г. до 969 единиц в 2008 г. возросло число субъектов в Реестре.

Однако, в 2009 г. произошло снижение темпов экономической концентрации. По сравнению с предыдущим периодом на 26 процентов меньше было выдано разрешений на экономическую концентрацию (с 387 в 2008 г. до 308 единиц в 2009 г.). В 2009 г. была проведена инвентаризация Реестра, в результате чего количество субъектов рынка уменьшилось на 333 единицы и на 1 января 2010 г. составило 612 субъектов, в том числе: в топливно-энергетическом комплексе – 177, в сфере промышленности и сельского хозяйства – 134, в сфере транспорта – 91, в сфере коммуникаций и связи – 31 [3]. О недостаточности развития конкуренции свидетельствовало ухудшение положения Казахстана в рейтинге Глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума за 2008-2009 гг. и 2009-2010 гг. по субиндексам «эффективность антимонопольной политики» (с 90 до 92 места), «интенсивность местной конкуренции» (с 97 до 101).

С целью недопущения скрытой монополии при государственных закупках были внесены изменения в Реестр в части изменения доли субъектов рынка со 100 процентов на «свыше 35 процентов», что исключает возможность закупа товаров (услуг) из одного источника и обеспечивает равные возможности для потенциальных поставщиков

товаров. С каждым годом увеличивается количество проводимых Агентством анализов товарных рынков. Основная деятельность Агентства направлена на обеспечение социально-экономического развития страны посредством эффективного противодействия антиконкурентным действиям. Особенно это касается пресечения и недопущения злоупотребления доминирующим положением и сговора между субъектами рынка.

По итогам проведенных расследований антимонопольным органом за различные нарушения антимонопольного законодательства было вынесено 56 предписаний о прекращении нарушений антимонопольного законодательства. В рамках мероприятий по стабилизации ситуации на рынках поставки нефтепродуктов, продовольственной и плодоовощной продукции были проведен мониторинг нарушений антимонопольного законодательства в отношении субъектов данных рынков, по результатам которых к нарушившим антимонопольное законодательство были применены соответствующие меры антимонопольного законодательства. Также на основании поступивших обращений потребителей коммунальных услуг проведено 28 расследований нарушений норм антимонопольного законодательства на рынке коммунальных услуг.

Государственное регулирование естественных монополий влияет на качество конкурентной среды посредством: ценового (тарифного) регулирования; инвестиционных программ, которые определяют технологические возможности по доступу к услугам субъектов естественных монополий; регулирования доступа к услугам субъектов естественных монополий для развития эффективной конкуренции между их потребителями в соответствующих секторах, а также устранения инфраструктурных ограничений для экономики в целом [3].

Качество конкурентной среды во многом обусловлено динамикой структурных реформ естественных монополий, в ходе которых: выделяются конкурентные и естественно – монопольные виды деятельности посредством структурных преобразований или раздельного учета по регулируемым и нерегулируемым видам деятельности; устанавливаются рыночные правила конкурентных секторов; определяются направления повышения эффективности государственного регулирования.

В настоящее время основной задачей макроэкономической политики в рамках проектного регулирования естественной монополии является формирование рыночной среды, благоприятной для ведения бизнеса, развития компаний и рынков, наиболее полного удовлетво-

рения потребностей общества. Поэтому реализуемая государством экономическая политика должна основываться на конкурентных принципах. Развитие конкуренции – комплексная задача, за решение которой несут ответственность все органы государственной власти. В этой связи долгое время в качестве основного инструмента политики использовались защитные механизмы. В первую очередь, к ним относится применение антимонопольного законодательства. Сложность заключается в том, что антимонопольное регулирование ограничено довольно узким инструментарием и направлено, прежде всего, на устранение правонарушений, а не на развитие конкуренции [3].

Состояние конкурентной среды в значительной степени обусловлено стоимостью услуг субъектов естественных монополий, состоянием инфраструктуры и наличием возможности беспрепятственного к ней доступа. Задача развития конкуренции требует совершенствования использования всех инструментов экономического регулирования. Конкурентная политика государства должна включать в себя два основных направления: первое – активизация развития конкуренции на товарных рынках; второе – дальнейшее совершенствование механизмов защиты конкурентных отношений (совершенствование закона о конкуренции, создание механизмов защиты пострадавших субъектов рынка).

Роль конкурентной политики не сводится к применению антимонопольного законодательства к субъектам рынка, злоупотребляющим рыночной властью. Конкуренция может быть ослаблена в результате мер государственной экономической политики, а рыночная власть отдельных субъектов рынка усилена различными методами вмешательства государства в рыночные отношения. Поэтому конкурентная политика предопределяет широкое участие антимонопольных органов в выработке экономической политики государства в целом или, по крайней мере, тех ее направлений, которые могут непосредственно повлиять на конкурентную структуру рынка, деловую практику, предпринимательскую деятельность предприятий.

Также, в целях расширения государственной конкурентной политики необходимо предусмотреть мероприятия, направленные на решение следующих задач: упрощение начала и ведения предпринимательской деятельности; сокращение административных барьеров и устранение ограничений для перемещения товаров; организация сбора, анализа и публикации информации о региональных рынках, потребностях в товарах и услугах в целях привлечения новых предпринимателей; по-

вышение информационной прозрачности деятельности органов местного государственного управления, включая публикацию основных процедур и результатов деятельности; сокращение прямого участия органов местного государственного управления в хозяйственной деятельности субъектов рынка.

Задачами принятых законов являются предупреждение монополистической деятельности, пресечение недобросовестной конкуренции, демонополизация отраслей экономики, обеспечение свободной конкуренции, обеспечение защиты законных прав потребителей.

Антимонопольное регулирование является важным инструментом защиты конкуренции, обеспечивает непосредственное и оперативное воздействие на угрозы ограничения конкуренции, а также предупреждает их возникновение.

Практика применения норм Закона о конкуренции уже показала, что отдельные положения Закона подлежат уточнению, корректировке и детализации. В процессе противодействия монополистической деятельности и защиты конкуренции антимонопольный орган постоянно сталкивается с новыми проблемами по мере того, как изменяется экономическая ситуация, появляются новые формы бизнеса, предъявляются новые требования к защите прав предпринимателей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Закон Республики Казахстан № 272 «О естественных монополиях и регулируемых рынках»
2. Официальный интернет – ресурс Агентства Республики Казахстан по защите Конкуренции // <http://www.azk.gov.kz/rus/realizacija/>
3. Программа по развитию конкуренции в Республике Казахстан на 2010-2014 годы.

ТҮЙІН

А.А. Турсынбаева, э.ф.к., доцент
М.А. Акишева, Қ.И. Сәтбаев атындағы ҚазҰТУ магистрант,
(Алматы қ.)

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ТАБИҒИ МОНОПОЛИЯНЫҢ ЖОБАЛЫҚ РЕТТЕУІ

Мақалада «монополия» және «табиғи монополия» деген ұғымдар анықталады, бәсекелі саясаттың дамуы мен жалпы бәсекеге әсер ететін қаржылық дағдарыстың салдары талданады, табиғи

монополиялардың қызметтерін реттеуінің тетігі ашылады.
Түйін сөздер: монополия, табиғи монополия, монополияға қарсы
реттеу, баға жөніндегі саясаты

SUMMARY

A.A. Tursynbayeva, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor
M.A. Akisheva, KazNTU named after K.I. Satpayev magistracy
undergraduate (Almaty)

PROJECT REGULATION OF NATURAL MONOPOLY IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

The article defines the concepts of «monopoly» and «natural monopoly», analyzes the consequences of the financial and economic crisis that affected the development of competitive policy and competition in general, reveals the mechanism of regulation of natural monopolies' activities.

Keywords: monopoly, natural monopoly, antimonopoly regulation, pricing policy.

Ш.Е. Шалбаева, доцент Международной Академии Бизнеса

А.Е. Кушербаева, к.э.н.,
доцент КазНПУ им. Абая (г. Алматы)

ОСОБЕННОСТИ ЖЕНСКОГО ЛИДЕРСТВА

Аннотация

В статье анализируются особенности женского менеджмента, рассматриваются типы женского лидерства, раскрываются позитивные тенденции в осуществлении современной гендерной политики в стране

Ключевые слова: гендерная политика, гендерное равенство, женский менеджмент, женское лидерство

Современный мир трудно представить без политически активных женщин. И не только потому, что в XX столетии женщины практически во всех странах получили право избирать, но и потому, что уже не является чем-то необычным избрание во власть и самих женщин. С развитием идей феминизма женщины стали неотъемлемыми активными участниками политической жизни практически во всем мире. К активизации политического участия женщин привело также развитие женских движений и внедрение гендерных подходов в различных сферах общественной жизни.

Не вызывает сомнения тот факт, что карьера женщины часто сопряжена с большими трудностями по сравнению с мужчинами. Все еще сильны стереотипы, согласно которым женщины слишком перегружены домашними делами и воспитанием детей, чтобы уделять достаточно времени работе, что они меньше стремятся к руководящей работе, у них нет способностей, которые необходимы для хорошего руководителя.

Общество психологически еще не совсем готово к тому, чтобы женщины руководили наравне с мужчинами. Женщине очень трудно в полной мере проявить свои умственные и профессиональные способности, природные качества. Преграды в виде исторических условий и традиций, психологических установок общества, несовершенного законодательства громоздятся горами. Для того чтобы их преодолеть и осуществиться как личности, женщине мало быть женщиной. Ей нужно

еще быть и мужчиной. Соединить в себе оба эти начала, не утратив при этом своего первого «я», удастся немногим женщинам [1].

На необходимость женщине-руководителю, женщине-лидеру обладать чертами, присущими мужчине, указывают многие исследователи. Так, Джек Д. Вуд, рассматривая природу лидерства, отмечает, что лидерами обычно становятся мужчины. Те немногие женщины, которых он относит к выдающимся лидерам (Маргарет Тэтчер, Хиллари Клинтон, Клеопатра), попали в список потому, что им присущи те же черты, что и лидерам-мужчинам, то есть они руководили бы так же, как если бы на их месте были мужчины [2].

Женщина-лидер проявляет большую напористость и убедительность, чем ее коллеги среди мужчин. К тому же успешные леди охотнее идут на риск, быстрее находят общий язык с людьми. Среди прочих женских качеств лидерства выделены также гибкость, чуткость, требовательность и умение сопереживать. Стиль женщины-лидера носит командный тип лидера при решении проблем.

Женщине 21 века под силу абсолютно все: стать президентом, открыть собственное дело или занять место главы крупной компании. Однако успех требует от женщины полной отдачи – не только сил, времени и терпения, но качеств лидера. В последние десятилетия женщины все больше отдают предпочтение свободе выбора. Если в начале 90-х позитивные оценки в копилку этого фактора счастья попадали 55% женских голосов, то с началом 21 века более 85% женщин считают, что личная свобода – это путь к независимости, свободы в выборе деятельности и поведения

Многие зарубежные исследователи указывают на ситуационную специфику проявления женского и мужского лидерства. Традиционный взгляд состоит в том, что, будучи более эмоциональными по своей природе, женщины выбирают руководство, ориентированное на отношения, в то время как мужчины, для которых характерны такие качества, как настойчивость и целеустремленность, демонстрируют ориентацию на задачу.

Такой точки зрения придерживается, например, тот же Джек Д. Вуд, который пишет, что мужчины обычно выполняют функции, ориентированные на задачу, в то время как женщины в основном представлены там, где имеет место ориентация на отношения. Такая ориентация проявляется и в том, что мужчины и женщины выбирают различные сферы деятельности. Так, в сфере производства обычно преобладают мужчины, тогда как женщины чаще заняты административной работой, работой с персоналом и т.п. Женщины могут выполнять руководящие

функции в государственном секторе, который является сектором «отношений», тогда как в частном секторе, связанном с производством, освоением ресурсов и обеспечением жизнедеятельности, руководить должны мужчины [3].

Так, исследователи в области психологи не согласны с таким жестким делением характеристик на мужские и женские. Они считают, что соответствующие качества не являются взаимоисключающими, и приписывание преобладания той или иной ориентации в стратегии руководства только одному полу неправомерно: оно обуславливается личностными особенностями или ситуационным запросом, а совсем не чертами психики, связанными с полом [4].

Так, О.К. Самарцева и Т.А. Фомина выделяют три типа женского лидерства. Тип первый: женщина-лидер, демонстрирующая ориентацию на задание. Основное внимание уделяется эффективности производства при достаточном, хотя и меньшем, акценте на человеческом факторе. Иерархия в отношениях старательно сглаживается. Отчетливо выражено стремление принимать решения коллегиально. Женщина-руководитель считает необходимым обсуждать их содержание, разъяснять подчиненным заложенный в них смысл, заручиться их осознанной поддержкой. Тем самым она претендует скорее на роль лидера, а не начальника. Отношения носят подчеркнуто неформальный характер.

Женщина-руководитель второго типа относится к чистому типу начальника. Она заботится об эффективности выполняемой работы, но обращает мало внимания на моральный настрой подчиненных. В основе взаимоотношения лежит административная иерархия. За каждым работником четко закреплены его функциональные обязанности. Начальник принимает решения, а подчиненные должны их исполнять. Имеет место строгий контроль. Контакты между начальником и подчиненными носят формальный характер.

Третий тип: женщина-руководитель, которая сосредоточена на установлении хороших, теплых взаимоотношений, но мало заботится об эффективности выполнения заданий. Она принадлежит к типу координаторов. В организации иерархические отношения явно не выражены. За каждым четко закреплены соответствующие функции, в которые руководитель не вмешивается. При этом конечная ответственность за отведенный участок работы возлагается на конкретного работника. Невзирая на коллегиальность, отношения переведены на служебно-контрактную основу и никто не считает обязательным налаживание внеслужебных связей [5].

По мнению А.Е. Чириковой принципиальных отличий в мужском и женском стиле руководства нет, есть некоторые особенности, обусловленные разницей психологической структуры личности у мужчин и женщин. Основываясь на своих исследованиях, она делает вывод, согласно которому женский менеджмент чаще опирается на комбинированные стратегии и включает в себя больший набор «техник», чем это наблюдается у мужчин-менеджеров. При этом в проявляемых женщинами стилях управления отмечается смещение в сторону фратерналиста (лидер) и партнерства (координатор), которые отличаются меньшей дистанцией власти, нежели патернализм (хозяин) и бюрократизм (начальник). Но партнерству в «женском» варианте больше присущи формальные отношения, фратернализму – неформальные [6].

Так, Л.Ларина, утверждает, что в бизнесе не важно – мужчина или женщина им занимается, просто каждый вносит в него свою специфику. Мужчины – инициативу, здоровую агрессию, стратегическое мышление и так далее. Женщины – дипломатичность, взвешенность, разумный консерватизм. Поскольку те и другие качества в той или иной степени есть и у мужчин, и у женщин, необходимо разумно их сочетать и уметь ими пользоваться. Мужчинам не надо бояться своей женской составляющей, ведь только очень сильные мужчины могут позволить себе быть эмоционально открытыми, в то время как современным женщинам порой очень непросто оставаться женщинами [7].

Когда у женщины появляется семья, она оказывается зачастую в значительно более сложном положении, чем мужчина, так как на нее ложится основное бремя домашних проблем. Как указывают различные исследователи, в отличие от мужской модели совмещения работы руководителя и семьи, в которой требования работы и требования семейно-бытовой сферы предъявляются последовательно, в женской модели две роли осуществляются одновременно, что провоцирует появление ролевых конфликтов и связанных с ними перегрузок. Основным источником стресса у деловых женщин является «некачественное» исполнение ролей хозяйки и матери, несмотря на то, что члены семьи не воспринимают его как неудовлетворительное. Интеграция деловой и семейно-бытовой сфер у деловых женщин чаще происходит по «мужской» модели: они позволяют работе вторгаться в семейную сферу, тогда как у традиционно ориентированных работающих женщин, наоборот, семья вторгается в рабочую сферу [6].

Женщины разных стран сталкиваются с идентичными проблемами на пути к карьере, так как скрытая половая дискриминация имеет место

во всем мире. И только очень сильные женщины способны преодолеть трудности и добиться успеха.

Несмотря на сложившиеся стереотипы, все больше специалистов приходят к мнению, согласно которому в будущем бизнес должен стать менее иерархичным, более гибким и подвижным. При этом «лучший менеджер новой генерации умеет хорошо слушать, мотивировать и поддерживать своих работников». Причем огромные преимущества в реализации этого нового подхода имеют женщины. Неизбежность дальнейшего подъема женского менеджмента предопределяется в значительной степени и экономической нестабильностью, так как именно женщины приобретают опыт управления фирмами в ситуации неопределенности [8].

В целом, можно отметить следующие подходы к понятию женской карьеры:

1. Женщины выбирают стиль руководства, ориентированный на отношения, а мужчины демонстрируют ориентацию на задачу, что обусловлено различиями психики у мужчин и женщин.

2. Ориентации в стратегии руководства обусловлены не чертами психики, связанными с полом, а личными особенностями индивида и ситуационным запросом.

3. Принципиальных отличий в мужском и женском стиле руководства нет, однако существуют некоторые особенности, обусловленные разницей психологической структуры личности у мужчин и женщин.

Обобщение указанных подходов позволяет сделать следующий вывод: различия в мужском и женском стилях руководства не носят принципиального характера, хотя и имеются некоторые особенности, связанные с разницей психологической структуры личности у мужчин и женщин. В то же время по сравнению с мужчинами путь женщин к карьере сопряжен со значительно большими трудностями, что обусловлено как сложившимися в обществе стереотипами, так и сложностью совмещения профессиональных и семейных ролей, поэтому только очень сильным женщинам удастся добиться успеха. Сегодня мы видим, что растет число женщин, занимающих руководящие посты в различных сферах деятельности и успешно справляющихся со своими обязанностями. И эта тенденция уже необратима.

Следует отметить и позитивные тенденции, имеющие место в Казахстане.

Проводится системная и целенаправленная работа по реализации современной гендерной политики в стране, основанной на

стратегии гендерного равенства в Республике Казахстан на 2006-2016 годы, утвержденной указом Главы государства Нурсултаном Назарбаевым. На 1-м съезде женщин Казахстана, прошедшем 5 марта 2011 года, в Астане, Президент РК Нурсултан Назарбаев отметил, что «наша задача – больше женщин вовлекать в политику и общественную деятельность. Из своего жизненного опыта знаю, что женщина-руководитель, женщина-министр всегда более ответственна, более честна...» [9]. В политике до сих пор женщины составляют меньшинство.

Те женщины, которые добились признания во власти Казахстана, рады работать во благо нашей страны. Но чтобы женщины могли реализовывать себя, чтобы народ понимал важность прихода женщины в политику, государству нужно предпринимать более результативные меры по гендерному вопросу. Но пока менталитет народа изменится, пока видеть женщину во власти превратится в привычку, должно сменится поколение, а, может, и не одно.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Лахова Е. Мой путь в политику. – М.: Аурика, 2005.
2. What makes a leader? // Mastering Management. IMD, London Business School & Wharton School of the University of Pennsylvania. – Pearson Education Ltd, 2007.
3. The two sides of leadership // Mastering Management. IMD, London Business School & Wharton School of the University of Pennsylvania. – Pearson Education Ltd, 2007.
4. Турецкая Г. Социально-психологические типы деловой активности женщин. – М.: Институт психологии РАН, 2009.
5. Самарцева О.К., Фомина Т.А. Мужчина и женщина: менеджмент в сфере бизнеса // Социс., 2000. – № 11.
6. Чирикова А.Е. Женщина и мужчина как топ-менеджеры российских компаний // Социологические исследования. – 2003. – № 1.
7. «Инь» и «Ян» банковского мира // Дипломат. – 2003. – № 3.
8. Гвоздева Е.С., Герчиков В.И. Штрихи к портрету женщин-менеджеров // Социс. – 2000. – № 11.
9. Электронный ресурс // <http://www.businesswomen.kz>

ТҮЙІН

Ш.Е. Шалбаева, ХБА доценті (Алматы қ.)
А.Е. Кушербаева, э.ғ.к., Абай атындағы ҚазҰПУ доценті
(Алматы қ.)

ӘЙЕЛ КӨСЕМДІКТИҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Мақалада әйел менеджментінің ерекшеліктері талданады, әйел көсемдігінің турлері қарастырылады, елдің қазіргі гендерлік саясатты жүзеге асырудың позитивтік үрдістері ашылады.

Түйін сөздер: гендерлік саясаты, гендерлік теңдігі, әйел менеджменті, әйел көсемдігі.

SUMMARY

S.E. Shalbayeva, Associate Professor of International Academy of Business (Almaty).

A.E. Kuserbayeva, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of KazNPU named after Abay (Almaty).

FEATURES OF FEMALE LEADERSHIP

The article analyzes the characteristics of female management, discusses the types of female leadership, reveals positive trends in the implementation of current gender policies in Kazakhstan.

Keywords: gender policy, gender equality, female management, female leadership.

Информация о членах редакционного совета

Жанар Аубакирова (Казахстан) – доктор экономических наук, профессор.

Валентина Бондаренко (Россия) – к.э.н., ведущий научный сотрудник Института экономики РАН, академик РАЕН и МАЕБ, директор Международного фонда Н.Д. Кондратьева.

Кайрат Кошкарбаев (Казахстан) – доктор экономических наук, доцент.

Петя Колева (Франция) – доктор PhD.

Айгуль Садвакасова (Казахстан) – доктор экономических наук, профессор, президент Высшей школы бизнеса «ЕврАзия».

Ерканат Темирханов (Казахстан) – доктор экономических наук, профессор.

Жангельды Шимшиков (Казахстан) – кандидат экономических наук, профессор, директор Центра социально-экономических исследований – филиала РГКП «Институт Экономики» КН МОН РК.

Требования к содержанию и оформлению статей

Предлагаемые к публикации статьи должны отражать научную новизну, практическую ценность исследуемой проблемы, содержать глубокий экономический анализ, заканчиваться аргументированными выводами, предложениями авторов. Необходимо соблюдать единообразие терминов, обозначений, условных сокращений и символов, избегать повторов.

Статьи принимаются на казахском, русском и английском языках в электронном виде. Электронный формат: Word, MS, Exel, шрифт Times New Roman, кегль 14, интервал 1,5. Статья не должна превышать 10-12 страниц текста. Статья должна содержать аннотации на русском, казахском и английском языках (не более 10 строк), включая перевод фамилии автора, его степени и должности, а также заголовка статьи. Также нужно указать ключевые слова или фразы (до 10 слов или фраз). Количество слов в ключевой фразе не должно быть больше трех. В начале статьи слева необходимо указать индекс УДК.

Литература приводится в порядке цитирования в конце статьи. Ссылки на литературу указываются в квадратных скобках. Последовательность предоставления материала:

- индекс УДК;
- фамилии и инициалы автора (авторов) на русском, казахском и английском языках;
- название статьи на русском, казахском и английском языках;
- ученая степень, ученое звание, должность, место работы, контактные телефоны, адрес электронной почты;
- аннотация на русском, казахском и английском языках;
- ключевые слова на русском, казахском и английском языках;
- текст статьи (графики, таблицы и т.д.);
- список литературы.

Статьи не должны быть перегружены рисунками и графиками.

Поступившие статьи обязательно рассматриваются редакционным советом журнала и при несоответствии требованиям к содержанию и оформлению к публикации не принимаются. Редакция оставляет за собой право сокращать статьи и вносить поправки. Публикация осуществляется на платной основе.