

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

доктор юридических наук,
профессор
Жалыбин С.М.

**ОТВЕТСТВЕННЫЙ
РЕДАКТОР**

доктор технических наук,
профессор
Баймухамедов М.Ф.

**РЕДАКЦИОННЫЙ
СОВЕТ:**

д.т.н. Атанов С.К.
д.э.н. Жуманова Б.К.
д.ф.н. Зекристан Р.И.
д.э.н. Каренов Р.С.
д.э.н. Мишулина О.В.
к.э.н. Баймухамедова Г.С.
к.ю.н. Бекмагамбетов А.Б.
(Казахстан)

д.э.н. Капустина Л.М.
д.ю.н. Воронин Б.А.
д.ю.н. Митин А.Н.
д.ю.н. Бублик В.А.
(Россия)

д.ф.н. Ян Кампбелл
(Чехия)

д. PhD Матуш Порубяк,
(Словакия)

ДИЗАЙН И ВЕРСТКА
ИП «Волков С.И.»**КОРРЕКТОР**
Фендюра А.Д.

За достоверность материалов
ответственность несут авторы.
Редакция оставляет за собой
право на отклонение материалов.

При использовании материа-
лов журнала, ссылка на журнал
обязательна.

Издание зарегистрировано
Министерством культуры и ин-
формации РК.

Свидетельство о постановке на
учет № 10837-Ж от 16.03.2010 г.

Подписной индекс: 74369
Адрес редакции: 110010,
г. Костанай, проспект
Қобыланды батыр, 27,
каб. 313.
Тел: +7 (7142) 55-46-44,
Internet: www.ple.kz

Подписано в печать 25.09.2019

Формат А4.
Тираж 500 экз.
Отпечатано:
ИП «Волков С.И.»
г. Костанай, 8 мкр. Д.15
тел./факс: +7(7142) 22-38-79

**ПРОБЛЕМЫ ПРАВА И ЭКОНОМИКИ
PROBLEMS OF LAW AND ECONOMICS**

Выпуск 11, №3, сентябрь, 2019

Международный научный журнал

МАЗМҰНЫ - СОДЕРЖАНИЕ - CONTENTS**БАСҚАРУ - УПРАВЛЕНИЕ - MANAGEMENT**

Акишев С.С., Трифанов В.Д., Назарова И.Н.

Математикалық модельдеу тиімді өндіріс бәсекелестік жағдайында
Математическое моделирование эффективного производства в условиях
конкуренции
Mathematical modeling efficient production under competitive conditions

3

Каренов Р.С.

Әлемді басқару теориясы мен практикасының құрылуы дамуы және
перспективасы
Становление, развитие и перспективы теории и практики мирового ме-
неджмента
Development and prospects theories and practices of world management

8

ҚАРЖЫ – ФИНАНСЫ – FINANCE

Каренов Р.С., Токсамбаева А.Б.

Инвестициялар менеджменті күрделі салымдар ретінде
Менеджмент инвестиций в форме капитальных вложений
Management of investments in form capital investments

26

**Лучанинова А.А., Аймурзинов М.С., Мустафина А.С.,
Баймухамедова Г.С.**

Қытайдағы өндіру компанияларына корпоративтік салық салу бойынша
салық салуға қарсы күрестің жалпы ережелерінің әсері
Влияние общих правил борьбы с уклонением от налогов на корпоративное
налогообложение производственных компаний в Китае
The impact of the general anti-avoidance rule on corporate tax avoidance of
manufacturing companies in China

36

ИННОВАЦИЯЛАР - ИННОВАЦИИ – INNOVATIONS

Баймухамедов М.Ф., Шакшакбаев В. Ш.

Машина жасау кәсіптерін автоматтандыру және роботтандыру сауалы
К вопросу об автоматизации и роботизации машиностроительного пред-
приятия
On the issue of automation and robotization of a machine-building enterprise

47

Еслямов С.Г., Жикеев А.А.

Интеллектуалды ақпарат жүйелерінің тартымды ерекшеліктері
Привлекательные особенности интеллектуальных информационных сис-
тем
Attractive features of intellectual information systems

49

ЗАҒАНУ - ЮРИСПРУДЕНЦИЯ – JURISPRUDENCE

Олейник Ю.В., Абильдинова К.М.

Сыбайлас жемқорлыққа қарсы іс-қимыл шарасы
Антикоррупционный суд как мера противодействия коррупции
Anti-corruption court as a measure against corruption

54

ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ҚҰҚЫҚ - МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРАВО - INTERNATIONAL LAW**Шаймерденова Г.**

Адам құқығының қызметі және халықаралық үкіметтік емес ұйымдардың рөлі
Правозащитная активность и роль международных неправительственных организаций
Human rights activism and the role of international non-governmental organizations

59**СОЦИОЛОГИЯ - SOCIOLOGY****Бондаренко Ю.Я.**

Жергілікті мәдениетті сақтау және дамыту маселелері
Проблемы сохранения и развития местной культуры
Problems of preservation and development of local culture

65

УДК 001.891.573

**МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ
ЭФФЕКТИВНОГО ПРОИЗВОДСТВА В
УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ****С.С. Акишев¹, В.Д. Трифанов²,
И.Н. Назарова³,***кандидат технических наук, доцент¹,
магистр, старший преподаватель^{2,3},
Костанайский социально-технический
университет им. академика З. Алдамжар
(Казахстан)*

*Положительные рецензии даны**д.э.н. Мишулиной О.В.**и к.т.н. Суховым М.В.*

В работе приведен обзор наиболее распространенных методов и подходов к созданию математических моделей для эффективного производства в условиях конкуренции. Предложена общая логическая схема и структура моделирования проектируемой системы управления конкурентоспособностью предприятия. Дано описание каждого этапа алгоритма применительно к предприятию производства различной продукции.

Ключевые слова: конкуренция, макроэкономическое и микроэкономическое моделирование, деагрегации, инвентар, потребитель, менеджмент.

Методология научного познания отражает такие сложные исследуемые объекты как системы управления, в том числе проектируемые системы управления конкурентоспособностью предприятия, объединенные в разрозненные процессы управления.[3, 4, 5].

Применение процессов моделирования позволяет исследовать объекты управления на моделях и предполагает построение и изучение моделей применительно к существующим и проектируемым объектам управления. В обоих указанных смыслах моделирование является мощным средством научного познания и решения практических задач и широко используется в науке и во многих областях производственной и управленческой деятельности предприятия [1, 2].

Моделирование в научных исследованиях стало применяться в глубокой древности, постепенно захватывая всё новые области научных знаний: техническое конструирование, строительство и архитектуру, астрономию,

физику, химию, биологию и, наконец, общественные науки. Ориентация отечественной экономики на рыночные отношения, коренное изменение интересов производственных и коммерческих структур вызывают необходимость решения совершенно новых экономических проблем, решить традиционными методами без применения технических средств невозможно. Поэтому использование экономико-математических методов является важным направлением совершенствования методической базы экономического анализа. Применение тех или иных методов в практике аналитической работы определяется задачами анализа, организационными формами его проведения, видам, наличием технических средств и коллективом необходимых специалистов. Применение математики в экономической науке, дало толчок в развитии как самой экономической науке, так и прикладной математике, в части методов экономико-математической модели. Эта динамика продолжается по настоящий момент.

Для современной экономической ситуации в стране характерна борьба предприятий за выживание. Любое предприятие потребляет ресурсы, производит продукцию и расширяется за счет получаемой прибыли. Если на предприятии параллельно существуют различные производства, то в условиях рыночной экономики между ними возникает конкуренция за ресурсы (площади, оборудование, материалы, персонал и т.п.). В результате более эффективное производство развивается быстрее и подавляет конкурента. Этот процесс по форме очень напоминает развитие биологических сообществ, в которых имеется межвидовая конкуренция. В статье предпринята попытка моделирования экономических процессов с помощью известных математических моделей.

Общая логическая схема применения процесса моделирования к разработке системы управления конкурентоспособностью предприятия (рис. 1):

1. Комплексный подход к разработке моделей, включающий элементы макроэкономического и микроэкономического моделирования применительно к исследуемому объекту управления, так как:

- при макроподходе анализируемый объект рассматривается как единое целое `снаружи`, путем укрупненного моделирования, когда внутреннее устройство объекта игнорируется, а изучаются только `входы` и `выходы` системы, их взаимная зависимость

(в кибернетике такой подход связывают с понятием `черного ящика`);

- при микроподходе объект рассматривается `изнутри` и изучается внутренняя структура моделируемой системы управления, внутренние связи ее подсистем и тем самым основным отличием микромодели от макромоделю служит ее большая зависимость от внешней среды и условия дезагрегации (разукрупнения).

2. Выявление комплекса рациональных методов и моделей управления конкурентоспособностью предприятия.

3. Уточнение назначения (восстребованности) разрабатываемых моделей управления конкурентоспособностью предприятия.

4. Выявление основных требований, предъявляемых к разработке модели исследуемой системы управления.

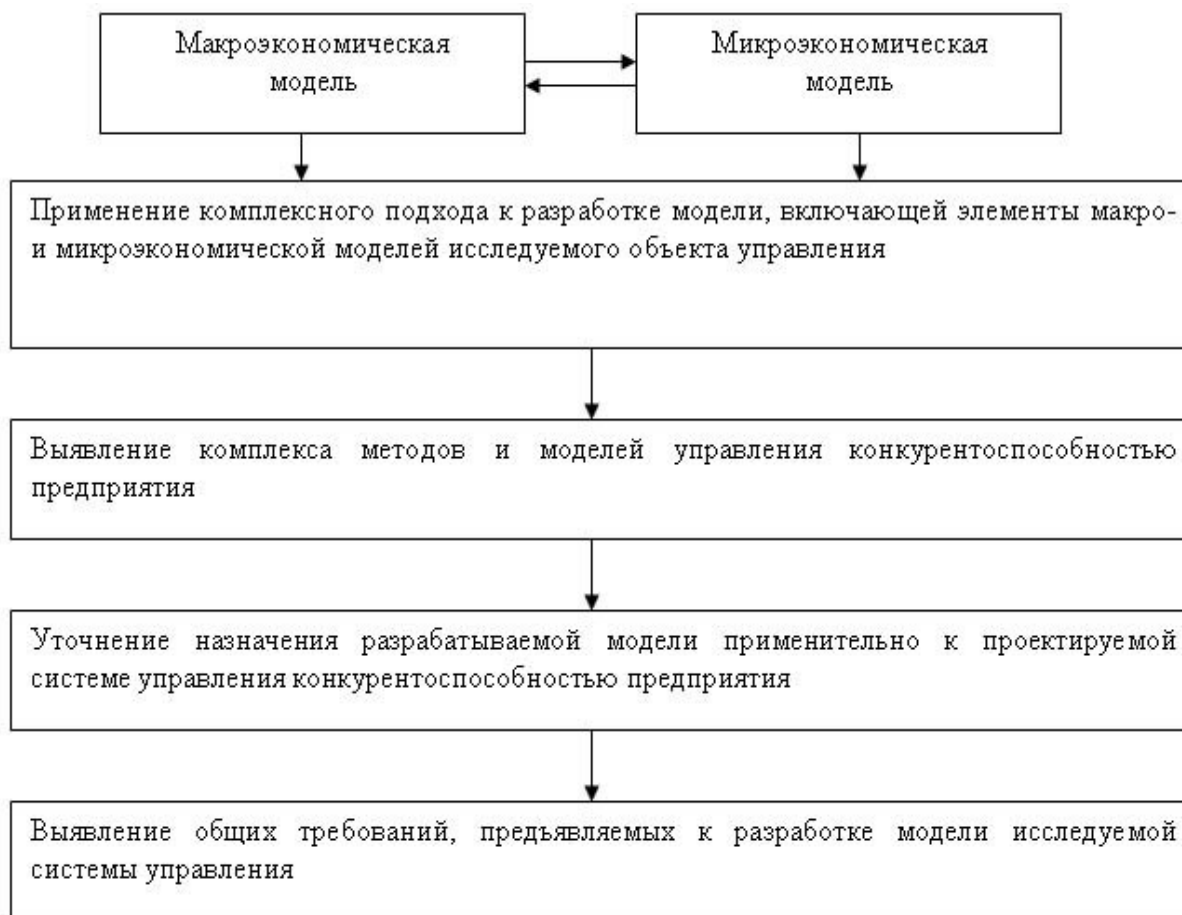


Рисунок 1 - Общая логическая схема моделирования проектируемой системы управления конкурентоспособностью предприятия

Общее назначение разрабатываемой модели проектируемой системы управления конкурентоспособностью предприятия определяется тем, что она имеет возможность:

- лучше понять, как объединить разрозненные управленческие воздействия по обеспечению, в том числе повышению конкурентоспособности предприятия в единую систему управления, имеющую соответствующие подсистемы, цели, показатели, критерии и механизм функционирования;

- представить синтез (разработку) системы управления в комплексе мер по уточнению состава и взаимодействия подсистем, выявлению функций и реальных процессов управле-

ния конкурентоспособностью предприятия;

- лучше понять, как обеспечить рациональное взаимодействие системы общего менеджмента предприятия и проектируемой системы управления;

- лучше понять, как обеспечить взаимосвязь функций управления, реализуемых обеспечивающей подсистемой в структуре проектируемой системы управления и реальных процессов управления;

- уточнить требования, предъявляемые к объекту управления проектируемой системы управления согласно теории управления.

С точки зрения уточнения требований, предъявляемых с позиции теории управления

к разрабатываемой модели проектируемой системы управления конкурентоспособностью предприятия, следует отнести:

1. Рассмотрение системы управления конкурентоспособностью как комплексной, сложной, динамической и вероятностной системы, являющейся подсистемой более общей системы - системы общего менеджмента предприятия. Это обуславливает необходимость правильного понимания проблемы иерархичности и необходимости членения единой системы общего менеджмента предприятия на подсистемы разных уровней.

2. Необходимость структуризации разрабатываемой модели системы управления конкурентоспособностью предприятия, смысл которой состоит в выделении исследуемой системы на собственно изучаемую систему и внешнюю среду.

3. Выделение составных частей системы управления конкурентоспособностью предприятия на подсистемы, выявление их компонентов, рациональной организации связей и отношений между подсистемами модели.

4. Наличие эффективной обратной связи, свойственной системе управления и призванной обеспечить успешную корректировку результативности процессов управления, исходя из степени достижения целевой конкурентной политики предприятия и предъявляемых требований внешней среды, в том числе требований в удовлетворении потребностей потребителей (инвесторов, заказчиков).

5. Проявление свойства качества структуры, присущей системе управления и наличие механизма функционирования системы.

6. Возможность выявления потенциала конкурентоспособности предприятия путем моделирования воздействующих факторов и оптимизации процессов управления, когда все имеющиеся ресурсы (материальные, трудовые, финансовые) уже израсходованы, а прогнозируемый уровень конкурентоспособности предприятия не достигнут.

Разрабатываемая модель в том смысле, как этот термин применяется к исследуемой системе управления конкурентоспособностью предприятия, может отражать логическое, информационное или экономико-математическое описание взаимосвязи и взаимодействия подсистем, их компонентов, функций, отражающих существенные свойства моделируемого объекта управления или процесса управления.

В нашем представлении внутренняя структура разрабатываемой модели системы управления конкурентоспособностью пред-

приятия (рис. 2) рассматривается в составе: управляющей подсистемы; управляемой подсистемы; целевой подсистемы; обеспечивающей подсистемы (подсистемы методологического обеспечения и подсистемы ресурсного обеспечения).

Основываясь на системном подходе, построение модели функционирования системы управления конкурентоспособностью предприятия (СУКП) можно представить функцией проявления ее взаимодействия с внешней средой (средой внешнего окружения) $F_{в.о}$ и взаимодействия с внутренней средой системы $F_{в.с}$, отражающей взаимосвязи подсистем, реализацию процесса воздействия субъекта управления на управляемую подсистему и достижения поставленных целей по обеспечению конкурентоспособности предприятия:

$$СУКП = \{F_{в.о}, F_{в.с}\} \tag{1}$$

Функция, отражающая взаимосвязь системы управления с внешней средой через

«вход» системы $X_{к.п.}$ «выход» системы $Y_{к.п.}$ обратную связь в системе $H_{к.п.}$ связь системы с внешней средой $Z_{к.п.}$ имеет вид:

$$СУКП = \{X_{к.п.}, Y_{к.п.}, H_{к.п.}, Z_{к.п.}\} \tag{2}$$

Множество входов и выходов связывают моделируемую систему управления с внешней средой таким образом, что вход отражает воздействие внешней среды и реакцию обратной связи на систему управления, а выход – воздействие системы управления на микросреду и адаптацию к воздействию макросреды.

Внутренняя среда системы управления отражает взаимосвязи между подсистемами:

управляющей подсистемы $E_{к.п.}$, управляемой подсистемы $M_{к.п.}$ целевой адаптивной подсистемы $L_{к.п.}$ и обеспечивающей подсистемы $S_{к.п.}$:

$$F_{в.с} = \{E_{к.п.}, M_{к.п.}, L_{к.п.}, S_{к.п.}\} \tag{3}$$

Функция, отражающая процесс функционирования СУКП ($F_{СУКП}$), или режим функционирования, показывает изменение состояний системы управления и математиче-

ски описывается некоторое преобразование входных параметров $X_{к.п.}$ в выходные $Y_{к.п.}$:

$$F_СУКП/Y_(\text{к. п.}) = \gamma[X_{к.п.}, \alpha(t)] \quad (4)$$
 где γ – оператор преобразования входных компонентов $X_{к.п.}$ в выходные $Y_{к.п.}$, зависящие от параметров $\alpha(t)$ функционирования системы управления.

где γ – оператор преобразования вход-

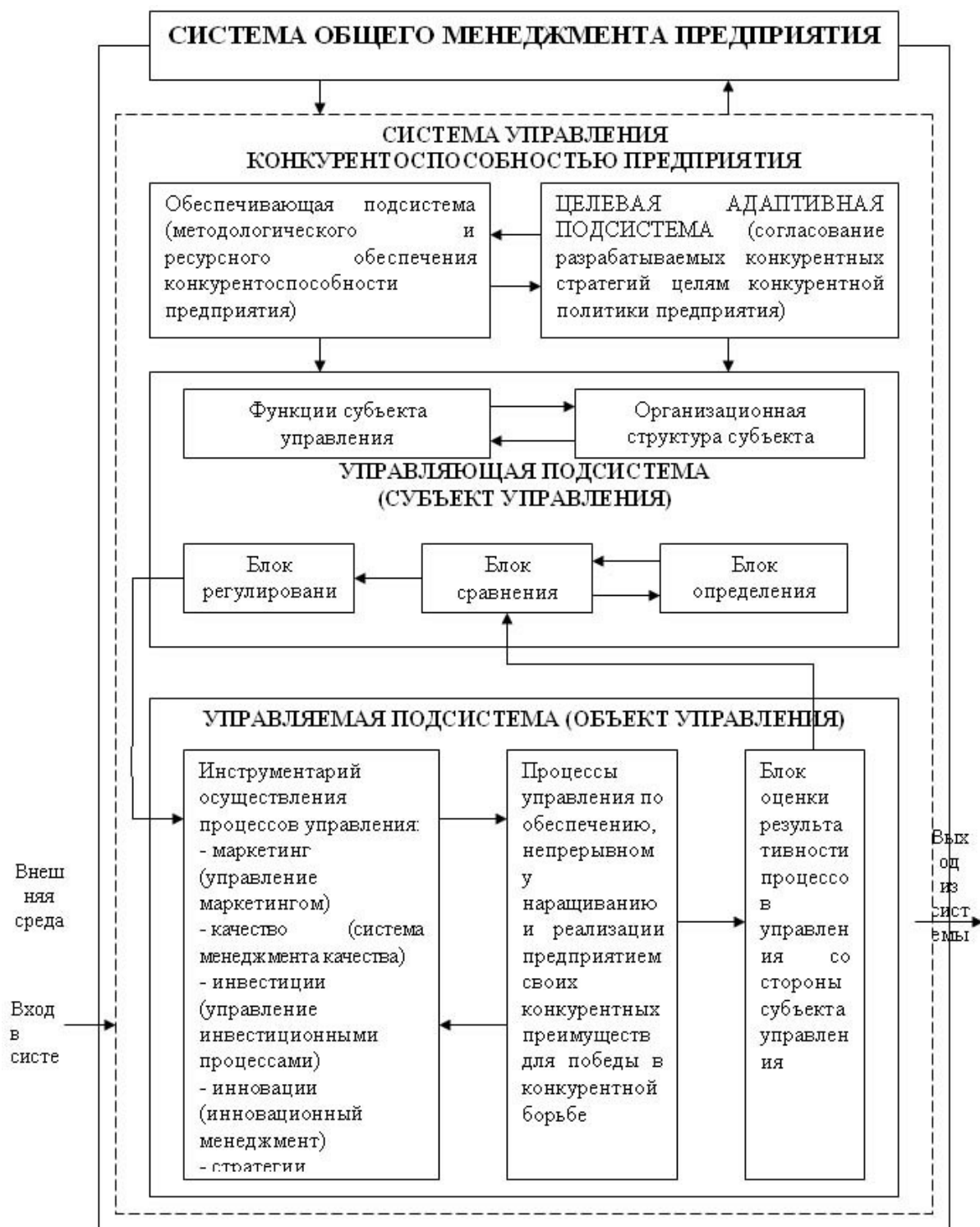


Рисунок 2 - Структура модели формируемой системы управления конкурентоспособностью предприятия

В разрабатываемой модели СУКП составными компонентами внешней среды рассматриваются:

- компоненты макросреды - налоговая политика (отражающая федеральную и региональную налоговую политику), инвестиционная политика (государства, региона, города), другие компоненты макросреды, трактуемые с точки зрения маркетинга, как опасности и возможности для деятельности предприятия;
- компоненты микросреды - поведение конкурентов, интересы инвесторов, поставщиков строительных материалов, заказчиков и другие разновидности компонентов микросреды.

К важнейшим компонентам `входа` исследуемой системы управления конкурентоспособностью строительного предприятия следует отнести:

- степень воздействия государства (региональных властных структур) на развитие различной отрасли путем осуществления инвестиционной, налоговой, антимонопольной политики;
- уровень платежеспособного спроса в регионе на продукцию (работы, услуги);
- степень доступности организаций к ресурсам (инвестициям, арендуемой технике, современным технологиям и др.);
- сила конкуренции на занимаемом организацией сегменте рынка различной продукции (работ, услуг).

К основным компонентам обратной связи СУКП относятся:

- уровень конкурентоспособности предприятия по результатам участия в подрядных торгах - соотношение количества выигранных тендеров к общему количеству выигранных тендеров, в которых организация приняла участие за учитываемый период времени;
- уровень (динамика) конкурентоспособности предприятия - значения коэффициентов конкурентоспособности организации в стоимостном выражении (соотношение количества выигранных организацией тендеров в денежном выражении к общему количеству тендеров, в которых организация приняла участие за анализируемый период времени);
- причины проигрыша организации по результатам ее участия в тендерных торгах;
- обладание организацией гарантий качества, наличие лицензий и сертификатов;
- эффективность функционирования маркетинга и управления качеством по ИСО в организации;
- имидж организации, определяемый с

учетом выполнения договорных (контрактных) обязательств, соотношения цены / качества, цены / себестоимости, цены / производительности, других параметров;

- отзывы и предложения инвесторов, заказчиков о конкурентоспособности организации, ее продукции (работах, услугах), о качестве выполняемых работ, о выполнении договорных (контрактных) обязательств со стороны организации;
- эффективность функционирования системы управления конкурентоспособностью предприятия.

К компонентам `выхода` проектируемой (функционирующей) СУКП относятся требования внешней среды со стороны потребителей и государства в удовлетворении организацией общественных потребностей и потребностей инвесторов, заказчиков на более высоком уровне, относительно других конкурентов:

- продукция, удовлетворяющая потребителей по цене, качеству, срокам продолжительности строительства (производства работ) и другим параметрам на региональном рынке строительной продукции;
- продукция, имеющая конкурентные преимущества в других регионах России (зарубежных странах).

К основным компонентам, отражающим `связи с внешней средой` СУКП следует отнести:

- степень воздействия организации на ослабление конкурентных преимуществ своих конкурентов (в регионе, области, городе, занимаемом сегменте рынка строительной продукции);
- степень успешной адаптации организации к воздействующим факторам внешней среды.

Таким образом, в ходе разработки модели проектируемой системы управления конкурентоспособностью предприятия:

1. Предложена логическая схема разработки модели проектируемой системы управления конкурентоспособностью предприятия в основе, которой:

- отражена идея комплексного подхода к объединению элементов макро- и микроэкономической модели исследуемого объекта управления, что позволяет осуществлять анализ объекта управления как единого целого с позиции модели `черного ящика` в комплексе с изучением внутренней структуры анализируемой системы управления;
- уточнена востребованность разрабатываемой модели управления;

- выявлены основные требования, предъявляемые к разработке модели проектируемой системы управления.

2. В ходе исследования система управления конкурентоспособностью предприятия рассматривается как комплексная и достаточно сложная динамическая система, являющейся подсистемой менеджмента предприятия.

3. Разработанная модель проектируемой системы управления конкурентоспособностью предприятия, отражает взаимосвязи управляющей, управляемой, целевой адаптивной подсистемы и компонентов, характеризующие «вход» и «выход» системы, обратную связь и связь с внешней средой, что позволяет проектировать рациональную систему управления конкурентоспособностью предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Жариков В.В. Математическое моделирование эффективного производства в условиях конкуренции / Тамб. гос. техн. ун-т. - Тамбов: Изд-во ТГТУ, 2004. - 98 с.

2. Попков В.П., Маркитанов И.Б. Методы и модели создания конкурентоспособности продукции. - СПб.: Изд-во 'Нестор', 2004. - 127 с.

3. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Пер. с англ. Е. Каплинина. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. - 714 с.

4. Портер М. Конкуренция: Пер. с англ. - М.: Изд. Дом 'Вильямс', 2005. - 608 с.

5. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. Учеб. - 2-е

изд., испр. и доп. - М.: Эксмо, 2005. - 542 с.

МАТЕМАТИКАЛЫҚ МОДЕЛЬДЕУ ТИІМДІ ӨНДІРІС БӘСЕКЕЛЕСТІК ЖАҒДАЙЫНДА

Жұмыста бәсекелестік жағдайында тиімді өндіріс үшін математикалық модельдерді құрудың кең таралған әдістері мен тәсілдеріне шолу келтірілген. Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін басқарудың жобаланатын жүйесін модельдеудің жалпы логикалық схемасы мен құрылымы ұсынылған. Әр түрлі өнім өндіру кәсіпорнына қолданылатын алгоритмнің әрбір кезеңінің сипаттамасы берілген.

Түйін сөздер: бәсекелестік, макроэкономикалық және микроэкономикалық модельдеу, дезагрегация, инвентор, тұтынушы, менеджмент.

MATHEMATICAL MODELING EFFICIENT PRODUCTION UNDER COMPETITIVE CONDITIONS

The paper provides an overview of the most common methods and approaches to the creation of mathematical models for efficient production in a competitive environment. The General logical scheme and structure of modeling of the designed system of management of competitiveness of the enterprise is offered. The description of each stage of the algorithm in relation to the enterprise of production of various products is given.

Keywords: competition, macroeconomic and microeconomic modeling, disaggregation, inventory, consumer, management.

УДК 32:338.2 (574)

СТАНОВЛЕНИЕ, РАЗВИТИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ МИРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Р.С. Каренов,
доктор экономических наук, академик,
Карагандинский государственный
университет им. Е.А. Букетова
(Казахстан)

Положительные рецензии даны
д.э.н. Мишулиной О.В.
и к.э.н. Лучаниновой А.А.

Доказывается, что становление менеджмента, как социально-экономической науки с широкими приложениями в практику, относится к концу XIX – началу XX века. Делается вывод, что в прошлом XX столетии в развитии менеджмента просматривались следующие наиболее интересные тенденции: во-первых, придание большей, чем ранее, значимости материальной, технологической базе организаций в плане управления ими; во-

вторых, усиление внимания к организационной культуре, а также к различным формам демократизации, участия рядовых работников в прибылях и осуществлении управленческих функций, поскольку привлечение персонала в выполнении управленческих функций есть главное условие для действия фундаментального социально-психологического феномена, обозначаемого понятием «размораживания потенциала группы»; в-третьих обострение проблемы экологизации, когда наряду с социальными и экономическими целями предприятий, их руководство должно преследовать и экологические цели; в-четвертых, интернационализация менеджмента и бизнеса, что обусловливается углублением международного разделения труда и расширением взаимозависимости в мировой экономике; в-пятых, возросшая популярность, что стало выражаться в проявлении повышенного интереса многих людей к проблемам и технологиям менеджмента. Отмечается, что все эти и другие тенденции привели к формированию новой парадигмы управления, которая обозначается как «тихая управленческая революция», когда на передний план выдвигается проблема гибкости и адаптации к постоянным изменениям внешней среды. Определяются вызовы традиционному менеджменту и выявляются перспективные направления его развития в последующие десятилетия XXI века. Обосновывается, что организации будущего при построении своей модели бизнеса обязательно должны учитывать общественный интерес, так как гармоничное развитие компании и общества является необходимым условием успешной деятельности.

Ключевые слова: менеджмент, эволюция, школа, представители, теория, эмпирики, идеи, управление по целям, модель, метод, система, глобализация, производительность.

Введение

Развитие современного общества характеризуется постоянным ускорением эволюционных процессов. Время как бы сжимается, и каждый новый этап развития характеризуется все большей и большей насыщенностью событиями, а смена этапов происходит все более быстрыми темпами. Эти процессы характерны для всех сфер деятельности человека, в том числе и сферы материального производства. Современная производственная система характеризуется расширением и усложнением хозяйственных связей, высокой степенью из-

менчивости рыночной конъюнктуры.

Для выживания и развития предприятий в реальных условиях им необходимо приспосабливаться к динамично меняющимся условиям окружающей среды. Это требует принятия и реализации осознанных управленческих решений, обеспечивающих их экономическую состоятельность. На предприятиях необходимо решать широкий круг задач, связанных со стратегическими изменениями и обновлением производства, разрабатывать альтернативные стратегии развития и обеспечения конкурентоспособного хозяйствования. Одновременно надо решать проблемы снижения издержек, рациональной организации производства и другие, обеспечивающие повышение эффективности производства в долгосрочной и краткосрочной перспективе. Решение этих проблем требует, с одной стороны, ориентации мышления и поведения руководителей на будущее, его стратегической компетенции и осознания необходимости изменений, а с другой, — прагматического подхода, определяемого интеграционными процессами в деятельности предприятия и ориентации его на конкретный результат [1; 3].

Одним словом, в настоящее время трудно назвать более важную и многогранную сферу деятельности, чем управление, или менеджмент, от которого в значительной мере зависят и эффективность производства, и качество обслуживания населения.

В зарубежных странах накоплен значительный опыт управления в области промышленности, торговли, кооперации, сельского хозяйства и т.п. в результате непосредственного участия людей в управленческой деятельности. Он обогащается за счет знаний основ науки управления, мировых достижений в практической организации экономических и социальных процессов.

В Казахстане пока еще не достигнуты значительные успехи в теоретическом и практическом освоении менеджмента.

На протяжении десятилетий монопольного господства командно-административной системы управления сформировалась психология подозрительного отношения к предпринимательству вообще и к менеджменту в частности. Поэтому в настоящей статье рассматриваются методологические основы менеджмента, изучается эволюция мировой управленческой мысли, излагаются концепции менеджмента, раскрываются новые и приоритетные

области менеджмента, нацеленные на обеспечение эффективности управления.

Зарождение менеджмента как науки

Менеджмент как научная дисциплина интересен тем, что за продолжительный период, прошел несколько этапов эволюционного развития.

Каждый этап представлял особую научную школу. Сменяя друг друга, эти школы менеджмента (этапы развития) не конкурировали между собой, а дополняли теорию и практику менеджмента. В результате сложился современный динамичный менеджмент.

Зарождение менеджмента как науки произошло в конце XIX – начале XX веков. Ф. Тейлор, обобщив практику управления промышленными предприятиями, в 1911 г. опубликовал книгу «Принципы научного управления» [2; 104]. С этого времени теория и практика менеджмента развивались под воздействием происходящих изменений в мировой экономической системе, постоянного совершенствования рациональности производства и необходимости учета меняющихся социообщественных факторов. При этом наука менеджмента рассматривала систему управления как закрытой, так и открытой, механистической и социальной. В результате возникали так называемые школы управления.

Основные школы научного менеджмента

В первой половине XX века получили развитие четыре школы, существенно повлиявшие на развитие управленческой мысли. Самые убежденные приверженцы каждого из этих направлений (школа научного управления, классическая школа, школы человеческих отношений и поведенческих наук) полагали в свое время, что им удалось найти ключ к наиболее эффективному достижению целей организации. Более поздние исследования и неудачные попытки применить теоретические выводы школ на практике доказали, что многие ответы на вопросы управления были лишь частично правильными в ограниченных ситуациях. И, тем не менее, каждая из этих школ внесла значительный и осязаемый вклад в данную область. Даже самые прогрессивные современные организации до сих пор используют определенные концепции, принципы и приемы, разработанные в рамках этих четырех школ:

I Школа научного управления.

Основное внимание исследователей этой

научной школы (Ф.У. Тейлор, Г. Эмерсон, Г. Гантт, Л. Гилбрет, Ф. Гилбрет, Г. Форд, Х. Хэтзуэй, С. Томпсон, Э. Бреч, Л. Аллен, Р. Шелтон) [3; 26-27] привлекали вопросы эффективности труда в основном на низших уровнях управления:

- повышение производительности и эффективности труда;
- нормирование труда;
- работа с кадрами (набор, отбор, пере-квалификация);
- мотивации труда работников;
- разрешение социальных проблем.

Наиболее выдающимися представителями этой школы представлены в таблице № 1.

В табл. 1 отражен вклад наиболее ярких представителей первой школы в управленческую науку. Данная школа сформировалась в период с 90-х годов XIX столетия по 20-е годы XX столетия.

II Административно-функциональная школа управления (иногда называют классической школой). В 30-е годы прошлого столетия по мере развития научно-технического прогресса, механизации и автоматизации производства, оперативности управления появилась необходимость разработки общей теории административного управления. Тогда из первой школы выделилась отдельная группа исследователей (А. Файоль, Дж. Муни, А.С.Рейли, Л. Гьюлик и Л. Урвик, Р. Дейвис, Г. Кунтс, С. О¹. Доннел, М. Вебер, Ч. Бернард), которые акцентировали свое внимание на общих функциях и принципах управления, функциях менеджера [5; 20].

Так появилась административно-функциональная классическая школа управления, в которой основной упор делается на исследовании административной деятельности руководителей всех уровней управления предприятием. Представителями данной школы рассматривались основные принципы менеджмента, функции управления, исследовались процессный подход к управлению, построение организаций, централизация и децентрализация власти, мотивация труда и стабильность кадров, разделение труда, власть и ответственность, справедливость оплаты, контроль работы.

III «Школа человеческих отношений».

В 30-40-е годы XX столетия зародилось новое направление менеджмента — школа человеческих отношений, которая являлась следствием и продолжением работ по научной организации труда, когда стало ясно, что отношение к

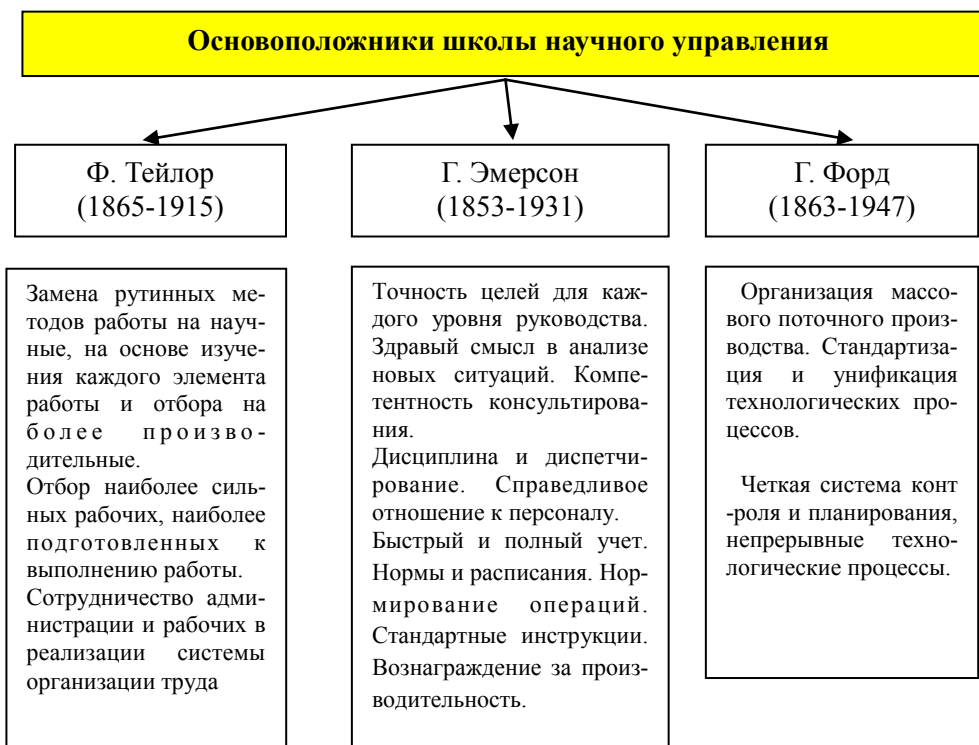


Таблица 1 - Основоволожники школы научного управления
(Примечание: данные работы [4; 27])

работнику как к "винтику", как к необходимому придатку к производственному оборудованию не способствует повышению производительности труда и соответственно не способствует росту прибыли. Развитие этой школы менеджмента связано с именами Элтона Мэйо (1880-1949), Мэри Паркер Фоллет (1868-1933), Ф. Ротлисбергера, У. Фоча, Ч. Белла, У. Мура, Ж. Фридмана, Р. Лайкерта [6; 4].

Основным выводом исследований этой школы явилось заключение, что для повышения производительности труда необходимо использовать не только материальные стимулы, но и учитывать также психологические и моральные качества работающих людей, проявляя заботу о нуждах подчиненных путем поддерживающего контроля за их деятельностью.

IV. Школа поведенческих наук (или бихевиористическая школа менеджмента). В 40-50-е годы XX столетия школа человеческих отношений переросла в школу поведенческих наук, наиболее яркими представителями которой явились Абрахам Маслоу, Фредерик Герцберг, Дэвид Мак-Клелланд, Дуглас Мак-Грегор, Эдгар Шеин, Виктор Врум. Отличительной чертой этой школы является ее ориентация на психологию человека, уделяется первостепенное внимание поведению людей, которое является реакцией на различные стимулы.

Для примера рассмотрим так называемые теории «Х» и «Y» одного из крупнейшего представителя данного направления – американского социолога Дугласа Мак-Грегера (1906-1964) [7; 30-31].

Первая теория (теория «Х») описывает взгляды на работника доиндустриальной эпохи. В соответствии с ней среднему человеку присуще отвращение к труду и желание избежать его при первой же возможности. Поэтому большинство людей требуется принуждать различными методами вплоть до наказаний к выполнению возложенных на них обязанностей и непрерывно контролировать их действия. Сложности этого в свете данной теории обусловлены еще и тем, что большинство работников ни к чему не стремятся, избегают брать на себя ответственность и предпочитают, чтобы ими руководили.

Однако Мак-Грегор оговаривается, что подобное поведение вызывается не столько свойствами человеческой природы, сколько теми внешними условиями, при которых людям приходится жить и трудиться. А они до середины XX века были весьма далеки от идеала даже в наиболее развитых странах: на предприятиях зачастую преобладал тяжелый мало-квалифицированный физический труд, а продолжительность рабочей недели намного превышала 40 часов, поэтому иного отношения

людей к работе трудно было и ожидать.

Современный этап НТР во многом изменил ситуацию. Большинство видов физическо-го труда и рутинные операции, относящиеся к умственному труду, стали выполнять машины под управлением самих же машин. Это, по мнению Мак-Грегора, неминуемо приводит к изменению отношения людей к своей работе, что и отражается во второй его теории - теории "Y".

Как утверждает теория "Y", нормальный человек в обычных условиях не только готов брать на себя ответственность, но и ищет ее; стремление же избежать последней, недостаток честолюбия, беспокойство о личной безопасности являются лишь следствием влияния окружающей действительности, а не специфической человеческой природы.

Большинство людей обладают сравнительно высокой степенью фантазии, изобретательности, творчества, которые можно с успехом применить в интересах организации. Тем более, что реальный потенциал человека сегодня используется лишь в незначительной степени.

На основании вышеизложенного можно сделать обобщающий вывод о том, что за период более чем столетнего развития в менеджменте сформировалось достаточно много научных направлений (подходов или школ). Они возникали и достигали апогея своего развития в разное время. Их многообразие и время возникновения не случайны, а были обусловлены уровнем развития производительных сил в наиболее развитых в экономическом отношении странах, поскольку менеджмент является одной из важнейших сторон производственных отношений. При этом важно отметить, что расцвет новой школы не означал отказа от идей и свертывания работ предшествующих школ. Просто новая школа, чье возникновение было вызвано требованиями производства, приносила наиболее свежие идеи в практику управления, оказывая на нее доминирующее воздействие.

Школа социальных систем

В начале 50-х годов постепенно становилось ясно, что эффективность труда индивида зависит не только от его психологии, но от сложнейших групповых (социальных) взаимосвязей внутри организации. В этой связи ряд ученых университетского профиля (Д. Марч, Г. Саймон, А. Этциони и др.), пытаясь обосновать дальнейшее развитие рыночных отношений, критически

переосмыслили предшествующие управленческие теории с учетом современного опыта и сформулировали теорию социальных систем. Центром этой школы явился Институт Карнеги.

Сторонники данной школы рассматривали социальную организацию как комплексную организационную систему с рядом составляющих ее подсистем, к которым относятся: индивид, формальная структура, неформальная структура, статусы и роли, физическое окружение [8; 8].

Представители данной школы пытались исследовать мотивы поведения человека в организации, выявить его ценностную ориентацию, систему побудительных стимулов к деятельности. При этом был сделан вывод, что материальной стимул является важным, но не единственным. Большое значение стало придаваться отличию, престижу, личной власти, а также гражданственности, гордости за мастерство, чувству соответствия целям, патриотизму. По мнению сторонников этой школы, главными факторами организации являются цель и оптимальные пути ее достижения. Анализ социальных процессов стал проводиться с помощью кибернетики, экономико-математических методов, теории игр, теории информации, теории принятия решений и т.д.

Большое значение стало придаваться изучению взаимодействия социально-психологических и организационных отношений на предприятии.

Эмпирическая (прагматическая) школа управления

1950-1960 гг. характеризовались развитием менеджмента в рамках нескольких школ, отличных от школы поведенческих наук. Такими школами были: эмпирическая или прагматическая школа управления, школы, связанные с теориями технократического менеджмента и школа науки управления. Эти школы оставили определенный след в развитии управленческой мысли, но в основном они носили характер частного развития определенных сфер и проблем управления организацией.

Основатели эмпирической (прагматической) школы управления: Р. Дейвис, Л. Эппли, Э. Дэйл, А. Слоун, А. Чандлер, Г. Саймон, У. Ньюмен, Э. Петерсен, Э. Плумен, А. Коуэл, А. Свенсон, Т. Левитт, У. Беннис, П. Дракер и др. В развитии данной школы принимали участие представители крупного бизнеса. Специалисты этой школы не

отрицали значения теоретических принципов и использования достижений конкретных наук, но считали более важным анализ непосредственного опыта управления

По мнению представителей крупных фирм и компаний, государственных структур, менеджмент должен быть построен на обобщении опыта прошлой работы с использованием методов экономических наук, психологии, социологии статистики, математики.

В результате выделилось «эмпирическое» направление, которое часто называли «менеджеризмом» [9; 19].

Основной вклад школы в развитие управленческой мысли может быть определен следующим образом:

1. Развитие внутрифирменного менеджмента, в том числе разработка рекомендаций по управленческим структурам, по организации линейных и функциональных служб, систем технического и информационного управления и другим вопросам менеджмента.

2. Исследование и внедрение в практику управления новых, эффективных приемов обучения менеджеров (пример: слоуновская школа менеджеров).

3. Идеологи школы предприняли попытку разработать ряд проблем, которые стали особенно актуальными в 70-80-е годы (вопросы централизации и децентрализации управления, введение целевого управления, классификация функций управления, организация труда руководителей и т.д.).

«Эмпиристы» (прагматики) часто говорили о необходимости создания единой теории управленческой деятельности, вникать в модификации традиционных школ управления. Так, «классическая теория научного менеджмента», доктрина «человеческих отношений, а также развитие социологии, науки и техники явились базой некоторых зарубежных теорий управления, которые были представлены несколькими школами: «эмпирической», «социальных систем» и др.

В середине XX столетия в процессе развития управленческой мысли произошел поворот к практике управления. Появились за рубежом такое направление менеджмента как эмпирическая школа, которая явилась отражением борьбы предыдущих течений. По мнению приверженцев этой школы Р Дэйвис, Л. Эппли, Э. Дэйл, А. Слоун, А. Чандлер, Г. Саймондс, У. Ньюмен, Э. Петерсен, Э. Плоумен, А. Коул, А. Свенсон, Т. Левитт, У. Беннис, П. Друкер и др.), главная задача теоретиков в об-

ласти менеджмента-получение, обработка и анализ, практических данных и выдача на этой основе рекомендаций управляющим. Этот подход нашел много приверженцев среди видных менеджеров, собственников компаний, ученых и лиц, непосредственно занятых практикой управления [10; 79].

Рекомендуя практические приемы управляющим, эмпирики особое внимание акцентировали на умении налаживать взаимосвязи, установлении линий коммуникаций. Управляющему рекомендовали придерживаться следующих принципов [10; 81]:

1. Стремитесь к ясности своих идей и мыслей, прежде чем приступить к коммуникации.

2. Проанализируйте подлинную цель каждого сообщения.

3. Принимайте во внимание все физические и человеческие факторы всякий раз, когда вы передаете сообщение.

4. Планируя сообщение, консультируйтесь при необходимости с другими лицами.

5. Сообщая, обращайте внимание как на основное содержание сообщения, так и на его форму.

6. Используйте всякую возможность сообщить соответствующим лицам все то, что может помочь им иметь определенную ценность для них.

7. Следуйте за своим сообщением, поддерживайте обратную связь, позволяющую своевременно принять соответствующие корректирующие меры.

8. Устанавливайте коммуникации не только для достижения ближайших целей, но и перспективных.

9. Убедитесь в том, что ваши действия подкрепляют ваши сообщения.

10. Стремитесь к тому, чтобы вас не только поняли, но и старайтесь понять сами. Будьте хорошим слушателем.

Рекомендаций подобного рода в эмпирической школе чрезвычайно много. И хотя не все из них носят научный характер, они подчеркивают главные принципы — комплексность деятельности управляющего, меру влияния на подчиненных и необходимость аналитического подхода к проблемам управления.

Теоретики эмпирической школы не обошли своим вниманием и такие важные вопросы, как степень централизации и децентрализации в управлениях, а также делегирование полномочий.

Теории технократического менеджмента

В 1950-1960-е годы наиболее известными были концепции (школы): теория элит, теория технократии и теория индустриального общества [1; 60-61]:

А. Теория элит. В основе этой концепции лежит деление общества на всемогущую элиту и подчиненную ей толпу, в управлении такому подходу соответствует выделение квалифицированных руководителей и неквалифицированных масс.

Б. Теория технократии. Суть концепции: грядущая эпоха будет эпохой государства инженерной и технической интеллигенции. Менеджмент будущего станет менеджментом технократии (представителей науки и техники).

В. Теория индустриального общества. Положения теории включают два ключевых момента: противоречия в обществе объясняются различной степенью образованности людей, и ведущая роль в управлении отводится технократическому менеджменту. Фактор образованности является базисным в экономической жизни общества. При разрешении проблемы эффективного управления предпочтение отдано групповому решению.

Теории технократического управления внесли новые элементы в управленческую мысль своей направленностью на повышение качественного (образовательного) уровня общества и менеджмента.

Школа науки управления («новая школа» или количественная школа управления)

По мере развития математики и экономико-математических методов, теории систем и управления, кибернетики, вычислительной техники в 60-е годы XX века начинается широкая разработка концепций управления, опирающихся на использование математического аппарата, с помощью которого достигается интеграция математического анализа и субъективных решений менеджеров («новая школа» или количественная школа управления) [11; 367].

Между прочим это достаточно условно выделяемое направление включало представителей различных отраслей науки. В том числе к ним можно отнести таких ученых, как: Л. Берталанфи, Н. Винер, Д. Форрестер, А. Раппорт, К. Боулдинг, С. Бир, Е. Арноф, Р. Аккоф, Робертс, Фосетт, Д. Экман, Р. Калман, Л. Заде, М. Месарович, Я. Тимберген, Л. Клейн, А.

Гольдбергер, В. Леонтьев и др.

Представители «новой школы» занимались методологическими проблемами и разработкой прикладных (в том числе формальных) средств решения сложных проблем: общей теорией систем, кибернетикой, системотехникой, методами исследования операций, оптимизационными и статистическими моделями и др. Активно формировались различные дисциплины прикладной направленности: «теория принятия управленческих решений», «теория игр», «теория массового обслуживания», методы прогнозирования. Развивались статистические методы однофакторного, многофакторного, кластерного и корреляционного анализа и т.д.

Во второй половине прошлого века формализация ряда управленческих функций, сочетание труда, человека и ЭВМ потребовали пересмотра структурных элементов организации (служб учета, маркетинга и т.п.). Появились такие новые элементы внутрифирменного планирования, как имитационное моделирование решений, методы анализа в условиях неопределенности, математическое обеспечение оценки многоцелевых управленческих решений.

В современных условиях математическое методы используются практически на всех направлениях управленческой науки.

Управление по целям (МВО)

Во второй половине XX столетия на Западе стала известна так называемая концепция об управлении по целям (МВО), на необходимость внедрения которой указал в свое время выдающийся теоретик в области управления Питер Друкер (1909-2005). Он вынес значительный вклад в развитие теории управленческой революции.

Центром его учения стала проблема превращения менеджмента в профессию и необходимость преподавания менеджмента как учебной дисциплины. Им было выдвинуто множество новых идей и практических предложений в области управления, его имя связывают с улучшением работы предприятий Форда, подъемом экономики Японии после Второй мировой войны, внедрением системы децентрализации управления в крупных корпорациях США.

В 50-х годах Питер Друкер выдвинул идею, которая не была в тот период востребована управленческим корпусом США, но позднее оказалась плодотворной. Суть ее состоит в том что на предприятии должны быть

созданы демократические выборные органы из рабочих и служащих, которые занимались бы вопросами социального порядка и вели необходимые переговоры с администрацией по этим вопросам. Он выступил против идей школы «человеческих отношений» Э. Мэйо, так как считал, что бихевиористские идеи подавляют психологию людей, ориентируясь только на его поведение. Главной заботой для менеджера должен стать заказчик, клиент, а не устройство «рая» на работе [11; 41].

Однако едва ли не крупнейшим из всех многочисленных теоретических положений Друкера, сформулированных им в течение своей долгой жизни, была концепция, в соответствии с которой во главу управления ставятся цели организации. Лишь после их выработки, как считал Друкер, можно определять ее функции, систему и методы взаимодействия элементов процесса управления. Это в корне противоречило логике, принятой со времен А. Файоля, в соответствии с которой во главу угла ставились функции и процесс.

Метод руководства по Питерсу - Уотермену.

Концепция 7 - с (7 - S) «Мак - кинзи» («Маккинси»)

В 70-80-х годах за рубежом формировалась и развивалась школа менеджмента, связанная с именами Томаса Питерса и Роберта Уотермена, а также Уильяма Оучи. С точки зрения представителей этой школы, любое предприятие как система, кроме получения прибыли, должно осознавать свою социальную ответственность перед обществом.

Томас Питерс и Роберт Уотермен вместе работали в ведущей фирме по управленческому консультированию *McKinsey and Company*. Они — авторы книги «В поисках превосходства», распространенной по миру тиражом в 5 млн. экземпляров, одной из наиболее популярных книг по менеджменту.

В 1980-е годы Питерс и Уотермен вместе со своими коллегами Ричардом Паскалем и Антони Атосом разработали концепцию (теорию) «7 - S». Ее название идет от семи факторов, которые, по мнению экспертов консультативной фирмы «Мак-Кинзи», являются важными для развития организации [12; 20]:

стратегия (strategy) - планы и направления действий, устанавливающие распределение ресурсов, фиксирующие обязательства по осуществлению определенных действий во времени для достижения поставленных целей;

навыки (skill) - отличительные возможности ключевых людей в организации;

общепризнанные ценности (shared values) — смысл и содержание основных направлений деятельности, которые организация доводит до своих членов;

структура (structure) - внутренняя композиция организации, отражающая разделение организации на подразделения, иерархическую субординацию этих подразделений и распределение власти между ними;

системы (systems) - процедуры и рутинные процессы, протекающие в организации;

штат (staff) — важные группы кадров, существующие в организации, охарактеризованные по возрасту, полу, образованию и т. п.;

стиль (style) — способ, каким руководители управляют организацией; сюда же относятся организационная культура.

Модель «Мак-Кинзи» очень часто неправильно понимают и неверно применяют. В действительности она не претендует на то, чтобы дать четкое руководство по развитию бизнеса или разработке стратегии, эта модель просто представляет собой целостный взгляд на развитие корпорации.

На основе концепции (схемы) «7 - S» Питерс и Уотермен разработали комплексный метод руководства компаниями, включающий восемь составляющих [13; 110-112]:

1. «Пристрастие к действиям». Хотя «превосходные» компании могут быть аналитическими в подходах к принятию решений, они не парализованы анализом. Они используют подходы «можем сделать» и «давайте попробуем», которые благоприятствуют экспериментированию. Руководители не полагаются на формальные информационные и контрольные системы. Они выходят из офисов и вступают в неформальное общение с подчиненными («управление путем блуждания вокруг», как это называют на Hewlett-Packard).

2. «Ближе к покупателю». «Превосходные» компании предлагают хорошую продукцию потому, что они не рассматривают покупателей как кровожадных надоедливых субъектов, которых лучше игнорировать. Они регулярно выслушивают своих покупателей, от которых зачастую получают некоторые отличные производственные идеи. Они одержимы идеей обслуживания покупателей. IBM, например, обучает своих продавцов быть не продавцами, а «решателями покупательских проблем».

3. «Автономия и предпринимательство». Инновационные компании выращивают мно-

гих лидеров и многих инноваторов в самой организации. ЗМ, например, — это муравейник из «производственных чемпионов», которым разрешено быть творческими, и тех, кто спокойно пытается сделать их идеи успешными. Высшее руководство компании осуществляет мягкий контроль так, чтобы каждый не чувствовал себя стесненным. Оно поддерживает практический риск и поощряет внутреннюю конкуренцию. Оно внедряет большое число нововведений в процессе работы и допускает, что многие из проектов неизбежно провалятся, таким образом оно обеспечивает достижение успеха ряду приоритетных проектов.

4. «Продуктивность через людей». «Превосходные» компании рассматривают обычных членов организации как основной источник качества продукции и производительности. McDonald's, например, сравнивает хорошо работающий ресторан с побеждающей баскетбольной командой и всегда обращается к рабочим как к членам команды. Они убеждены, что старшие руководители должны быть «на поле», уделяя внимание сотрудникам, их обучению, стандартам предлагаемых услуг. Они много работают по ограничению корпоративного управления, будучи убежденными, что чем оно слабее, тем лучше.

5. «Участвовать в деятельности, будучи движимыми ценностями. Основная философия «превосходных» компаний — разделение ценностей фирмы всеми участниками - может звучать очень легковесно и абстрактно, но она имеет гораздо большее отношение к их достижениям, чем экономические ресурсы, технологическое развитие, организационная структура или системы контроля. Все эти факторы должны меняться на протяжении лет, но философия фирмы должна устанавливаться и поддерживаться на всех уровнях управленческой иерархии. Ясное понимание и распространение системы ценностей, вероятно, являются наиболее важным ключом к превосходству. Менее успешные фирмы не знают, какие у них ценности, или имеют набор целей, но, видимо, вдохновляются только количественными целями (например, доходы по акциям, темпы роста). Это может мотивировать 10, 50 и даже 100 высших руководителей, но крупные фирмы должны распространять четкие ценностные установки по всей организации. Например, это может быть убеждение в том, что фирма является лучшим производителем (является ли ее продукцией самолет, гамбургер или рекламная

кампания) и предоставляет наивысшее качество обслуживания.

6. «Придерживаться объединения». «Превосходные» компании не желают становиться конгломератами. «Никогда не приобретай бизнес, который не умеешь вести», — так советовал уходящий в отставку президент фирмы *Johnson & Johnson* своему последователю. «Превосходные» компании развиваются преимущественно путем внутренне обусловленной диверсификации, делая один управляемый шаг в единицу времени.

7. «Простая форма и небольшой управленческий персонал». Какими бы большими эти компании ни были, основополагающие структурные формы и системы элегантно просты. Управленческий персонал высшего уровня невелик: административный персонал корпорации чуть больше 100 человек управляет предприятием стоимостью много миллиардов долларов. Сложные структуры, которые затушевывают линии руководства, такие, как матричная организация, избегаются. Используются прямолинейные формы деления с подразделениями по проектам, включающим в себя все функции бизнеса. Отпочкование успешных новых направлений производства в отдельные подразделения поощряется и вознаграждается.

8. «Одновременное свойство привязывания-отвязывания». «Превосходные» компании одновременно централизованные и децентрализованные. Большей частью они предоставляют автономию низовым подразделениям, командам по развитию продукции, магазинам. С другой стороны, они фанатичные централисты относительно нескольких базовых ценностей, которые они видят как ключевые для предприятия: качество, надежность, действенность, регулярная нормальная коммуникация, быстрая обратная связь

Теория «Z» Уильяма Оучи

В 1981 г. американский профессор Уильям Оучи выдвинул теорию «Z», как бы дополняя тем самым идеи МакГрегора, высказанные им в виде теории «X» и теории «Y».

Организация типа «Z», описанная У. Оучи, представляет собой попытку показать, как соединение преимуществ двух достаточно различных культур (японской и американской) «рождает» эффективный вариант культуры американской деловой организации.

Свое исследование У. Оучи построил на сравнительном анализе семи переменных организационной культуры:

- ◆ обязательства организации по отношению в своим членам;
 - ◆ оценка выполнения работы;
 - ◆ планирование карьеры;
 - ◆ система контроля;
 - ◆ принятие решений;
 - ◆ уровень ответственности;
 - ◆ интерес к человеку.
- Эти семь сравниваемых переменных представлены в табл.2.

Таблица 2 - Модель организации типа «Z» У. Оучи

«Культурные» переменные	Характеристики в японских компаниях	Характеристики в американских компаниях типа «Z»	Характеристики в типичных американских компаниях
Найм	Пожищенный	Долговременный	Кратковременный
Оценка и продвижение	Качественное и медленное	Качественное и медленное	Количественное и быстрое
Карьера	Широко-специализированная	Умеренно-специализированная	Узко-специализированная
Механизм контроля	Неясный и неформальный	Неясный и неформальный	Ясный и формальный
Принятие решения	Групповое и консенсусное	Групповое и консенсусное	Индивидуальное
Ответственность	Групповая	Индивидуальная	Индивидуальная
Интерес к человеку	Широкий	Широкий	Узкий
Примечание: данные работы [14; 362]			

Теория «Z» выходит за рамки теории «Y» Макгрегора, используя идеи из практики работы японских организаций. Так, американские Z-организации характеризуются долгосрочным наймом (хотя не обязательно пожизненным, как в японских фирмах), значительными инвестициями в обучение сотрудников, которые таким образом развивают специфические для компании навыки, относительно-медленным продвижением по службе и т. п. [13; 113].

Исходным пунктом концепции Оучи является положение о том что человек – это основа любой организации и от него в первую очередь зависит успех функционирования организации. Оучи сформулировал основные положения и правила управления людьми, опираясь на которые можно добиться эффективного управления. Идеи теории «Z» сжатом виде сводятся к следующему:

1. Обязательства по отношению к работникам. Согласно У. Оучи, все три типа организации высоко ценят низкий уровень текучести кадров. Увольнения применяются только в безвыходном положении. Однако то, как поддерживается эта культурная ценность, различает эти три типа организаций. Если в Японии в этих целях чаще используется

система пожизненного найма, то американские фирмы традиционно ориентируются на краткосрочный найм, предоставляя индивиду свободу выбора. Хотя на практике большинство американских рабочих и служащих строят свою жизненную карьеру, меняя небольшое количество компаний.

2. Оценка выполнения работы. Все три типа организаций проводят эту работу, используя как количественные, так и качественные измерители. Однако временной лаг и его влияние на карьеру имеют различия. Так, в "чисто" американской фирме ценится быстрое продвижение, основанное на оценке работы с помощью множества количественных измерителей.

3. Планирование карьеры. Количество выполняемых в процессе прохождения карьеры функций значительно отличает японского и американского менеджеров. "Третий" путь предлагает разнообразить карьеру менеджера в рамках трех - пяти функций.

4. Система контроля. Без контроля не обходится ни одна организация. Однако каждая организация решает это по-своему. Если типичная американская фирма имеет четкую, ясную и достаточно формальную систему от-

четности, то для "идеальной" модели предлагается в основном японский подход, когда контроль осуществляется через неформальные и менее структурированные механизмы. Одним из наиболее эффективных механизмов является организационная культура.

5. Принятие решений. Предпочтение отдается японскому варианту, когда решения в организации принимаются на уровне группы и на консенсусной (все в основном согласны и принимают решения к исполнению) основе.

6. Уровень ответственности. Не в пример преимуществам группового консенсусного решения, модель У. Оучи предлагает для американской фирмы типа "Z" сохранять ответственность на индивидуальном уровне. В этом случае предполагается, что две разные культурные ценности (групповое решение и индивидуальная ответственность) должны ужиться друг с другом. Решается это во многих случаях через механизм участия в управлении, сохраняющий традиционно последнее слово в решении за менеджером. Американская индивидуальность при этом не страдает.

7. Интерес к человеку. Следуя японскому подходу, У. Оучи предлагает в варианте "Z" рассматривать личность в организации шире, чем просто работника, проявлять интерес к его домашней жизни, увлечениям, вере, желаниям, опасениям и вдохновению. Типично американский подход видеть в индивиде только работника ограничивает возможности управления человеком в организации.

Модель У. Оучи получила на практике применение на ряде японских автомобильных заводов фирм "Тойота" и "Ниссан" в США. В тех случаях, когда компании систематически инвестировали в своих работников и их работу на протяжении длительного периода времени, наблюдались постепенные и значительные улучшения.

Особенности эволюции управленческой мысли в конце XX столетия (80-е и 90-е годы)

В 80-е годы было открыто значение *организационной культуры* в виде сильного инструмента управления. Зародившись в Японии, эта идея доказала свою высокую жизнеспособность не только на японских предприятиях, но и широко распространилась в США и странах Западной Европы.

Понятие «организационной культуры» стало рассматриваться как своеобразный «теоретический прорыв» в управленческой

мысли, произошедший в 80-е гг. Организационную культуру стали определять как наличие у всех работающих общих целей и их непосредственное участие в выработке путей достижения этих целей, заинтересованность в обеспечении общих конечных результатов организаций [15; 34].

Культура вообще, а в частности управленческая, по силе воздействия на людей оказывает влияние, равное организации, и используется как эффективный управленческий инструмент. Главный потенциал для прогрессивных изменений заложен в самом человеке, в его сознании и культуре. Было доказано, что культурные стереотипы поведения человека в организации оказывают прямое воздействие на конечные результаты производственной деятельности.

Как отмечает автор учебного пособия [10; 89-90], характерной особенностью 90-х годов прошлого века было то, что управленческая мысль развивалась в трех основных направлениях. Первая из них связана с повышением уровня материально-технической базы производства и оказания услуг. Во всем мире усилилось влияние научно-технического прогресса на достижение целей организации для повышения конкурентоспособности продукции. Управленческая мысль стала концентрировать свои усилия на управлении операциями и поднятии уровня производительности с помощью синтеза деятельности людей и использования технологических факторов производства. В целом эту тенденцию можно характеризовать как усиление "технократизма" на новой более высокой технической базе.

Второе направление проявилось в усилении внимания к экологизации, когда наряду с социальными и экономическими целями предприятия их руководство должны преследовать и экологические цели. Дело в том, что в условиях рыночной экономики достижение устойчивого развития, а следовательно, и экологической устойчивости за счет повышения эффективности использования ресурсов посредством внедрения более совершенных и экологически чистых (безотходных) технологий, научно обоснованного природопользования, вторичного использования отходов производства и потребления, становится задачей самих экономических субъектов.

Как мы знаем, на Всемирной конференции по устойчивому развитию (Йоханнесбург, 2002) странами мира была

принята стратегия устойчивого развития, которая стала предусматривать переход к экологически и экономически устойчивому росту.

Для Казахстана актуальной задачей стала структурно-технологическая перестройка экономики, позволяющая уменьшить роль сырьевого фактора, осуществить ресурсосбережение, снизить загрязнение окружающей среды. Расчетами отдельных исследователей [16; 42-59] было доказано, что инновационная структурно-технологическая рационализация экономики может позволить высвободить до половины всего объема используемых неэффективно природных ресурсов при увеличении конечных результатов, существенном снижении уровня загрязнения.

Третьей особенностью эволюции управленческой мысли в 90-е годы явилось усиление международного характера управления - международный менеджмент. В 90-е годы большинство развитых стран перешло к открытой экономике, что резко повысило международную конкуренцию, а она, в свою очередь, усилила кооперацию производства, вызвала рост транснациональных корпораций. Международный менеджмент поставил ряд новых проблем перед теорией и практикой управления [17; 624].

Так, внимание управленческой мысли все более стало приковываться к таким важным вопросам международного менеджмента, как определение общих особенностей и выделение специфических, универсальных форм и методов управления, возможности наиболее эффективно выполнять функции управления в условиях разных стран, приспособление к национальной местной среде и ряд других.

В целом краткий обзор, учений XX века об управлении показывает, что управленческая мысль постоянно развивалась, выдвигая все новые и новые идеи о том как должно вестись эффективное управление. В то же время знакомство с учениями показывает, что практика бизнеса и управления им всегда оказывались сложнее, глубже и разнообразнее чем соответствующая теоретическая мысль, открывая время от времени перед исследователями управления все новые, ранее неведомые стороны и качества и ниспровергая с пьедестала незыблемых истин положения и теории, которые претендовали на окончательные истины об управлении.

Современные концепции управления в начальные годы XXI века

В течение первых двух десятилетий XXI века (2000-2020 годы) на базе сложившихся научных школ менеджмента получили развитие новые концепции управления.

Сущность новых подходов прежде всего отражает концепция «Management ohne Hierarchie» (менеджмент без иерархии), которая ставит цели:

- ◆ отказ от легитимизации права одностороннего распорядительства над ресурсами и информацией;
- ◆ деперсонализация властных полномочий и отмена дуального принципа «санкция» и «вознаграждение»;
- ◆ учреждение автономных групп с высоким потенциалом саморегулирования;
- ◆ утверждение гуманных ценностей и форм поведения взамен односторонней ориентации на экономический результат;
- ◆ учет экономических требований в принятии предпринимательских решений.

В последнее время в производственной сфере получили развитие следующие концепции:

1. Just-in Time Production (JIT).

Система JIT представляет собой единый комплекс мероприятий, осуществляемых для достижения масштабного производства с использованием минимальных материально-товарных запасов деталей и комплектующих, полуфабрикатов и готовой продукции. Детали поступают на следующую рабочую операцию "точно в срок", собираются и быстро проходят через данную операцию. Метод "точно в срок" базируется на логистической концепции — "ничего не будет произведено, пока в этом не возникнет необходимость" [18; 273].

2. Total Quality Control (TQC).

«Система контроль качества у источника» (всеобщий контроль качества — TQC) предусматривает контроль качества непосредственно на каждом рабочем месте. При этом ответственность за качество продукции возлагается на персонал, непосредственно производящий данную продукцию. Специальную службу контроля качества, как правило, не создают. Персонал нацелен на контроль качества своей работы с самого начала, что в значительной мере снимает проблему качества. Для контроля качества персонал должен максимально использовать системы автоматического и предупредительного контроля оставляя за собой аналитические функции [19; 159].

Одной из форм реализации всеобщего контроля качества является создание рабочих кружков качества, в которых персонал участвует на добровольных началах. Кружок качества представляет собой небольшую группу персонала одного или сходных направлений. Участники кружков качества периодически обсуждают свою работу и пути решения имеющихся проблем. Обычно группу возглавляет бригадир или его помощник. Для эффективной работы кружков качества руководство делегирует ему часть полномочий, обеспечивает материалами и помещениями. Кроме того, для получения максимального эффекта в нужном направлении руководство должно стратегически направлять работу кружков качества. Рабочие кружки качества являются частью системы управления «снизу-вверх».

3. Система производства Тойоты» (Toyota production system, TPS).

Производственная система компании «Тойота», которая сейчас широко распространилась по миру. В какой-то степени является ответвлением системы КАЙЗЕН.

TPS содержит четкие технологии организации, в первую очередь промышленного производства [20; 288].

На основе TPS была создана система «бережливого производства» (Lean production).

4. Теория ограничений (Theory of Constraints, TOC).

Популярная концепция менеджмента, разработанная в конце прошлого века доктором Элияху Голдраттом. Она основана на устранении ограничений (конфликтов), которые мешают компании полностью реализовать ее потенциал. Методология позволяет разрешать множество противоречий: между сроками и качеством, стоимостью и затратами, требуемой производительностью и имеющимися ресурсами [21; 276].

5. Система LP-lean production.

Система LP, являющаяся результатом развития системы JIT, основана на новой технологической базе и позволяет более гибко и оперативно реагировать на изменение потребностей. Основные принципы создания системы LP те же, что и у системы JIT (уменьшение производственных запасов; сокращение размеров партий; повышение эффективности использования оборудования и персонала; снижение производственных потерь и др.). Вместе с тем система LP основана на использовании передовых информационных технологий и современной вычислительной техники, что в

совокупности с применением гибкого автоматизированного оборудования и комплексных автоматизированных систем подготовки и технического обслуживания операций дает ей определенные преимущества перед системой JIT в части повышения гибкости производственных процессов, позволяющей более оперативно реагировать на колебания спроса [22; 85-89].

6. Бенчмаркинг.

Это не только передовая технология конкурентного анализа. Бенчмаркинг, во-первых, концепция, предполагающая естественное развитие у компаний стремления к непрерывному совершенствованию, и, во-вторых, сам процесс совершенствования. Это непрерывный поиск новых идей, их адаптация и использование на практике. Необходимо понять, что сравнительный анализ конкурентных преимуществ и осознание необходимости изменений — не заключительный этап процесса бенчмаркинга.

Это лишь первый шаг, на который необходимо дать ответы на вопросы: «Как?» и «Почему?». Важнейшим компонентом концепции бенчмаркинга являются внутрифирменные технологии ведения бизнеса, на основе которых определяются критерии и степени сравнения [23; 246].

Менеджмент компаний, применяющих концепцию бенчмаркинга, должен предусматривать постоянное слежение за тем чтобы, проводимая политика была понята и поддержана всеми сотрудниками компании. Ответственность за успешную реализацию концепции должна быть распределена между всем персоналом компании, выполняющим работу, оказывающую влияние на уровень качества выпускаемых товаров. В частности, за качество выпускаемой компанией продукции персональную ответственность должен нести представитель высшего звена управления.

Важно понять, что бенчмаркинг — это деятельность не одного человека, а целой команды, деятельность, которую необходимо стратегически встраивать в бизнес-план компании.

7. Система Кайзен и реинжиниринг бизнес-процессов.

КАЙЗЕН — это система постоянного улучшения продукции и услуг, производственных структур, процессов, технологий, предполагающая использование мобильных команд, наделенных широкими полномочиями.

Работа системы КАЙЗЕН нацелена на обеспечение максимального удовлетворения

потребителя при минимуме затрат. В отличие от традиционного управления, в основу которого положено прямое подчинение рабочих менеджеру, в системе КАЙЗЕН считается, что наибольший вклад в решение проблемы может внести тот, кто находится в ней ближе, т.е. рабочий или обслуживающий персонал имеет столь же важную роль, что и руководитель или специалист [24; 500].

В рамках реализации концепции КАЙЗЕН можно выделить следующие главные инструменты [25; 216].

1. использование производственных ячеек (групп) персонала, отвечающих за производство определенной группы продукции. Первоначально ячейки создавали в обрабатывающей промышленности. В сфере услуг в качестве такой ячейки может служить, например, группа, обслуживающая клиентов в банке. Отличается от обычного метода группировки по функциям. Все производственные ресурсы концентрируются внутри производственной ячейки и находятся под ее контролем;

2. объединение в составе производственных ячеек персонала, обладающего наибольшим опытом, — система «гемба». Данная система предполагает близость к заказчику (внутреннему или внешнему), при этом приветствуется участие заказчика в решении проблем. На опытный персонал возлагается обязанность по выявлению, диагностированию, анализу, а также решению проблем;

3. использование подхода пяти *S* хозяйствования (*Seiri* — избавление от ненужных материалов; *Seiton* — размещение производственных ресурсов в легко доступных зонах; *Seiso* — обеспечение чистоты и порядка на рабочих местах; *Seiketsu* — составление плана завершения операций; *Shitsuke* — регулярное проведение всех перечисленных работ в соответствии с нормами). Позволяет создать оптимальные условия для выполнения операций, сократить время операций и затрачиваемые производственные ресурсы, повысить производительность труда;

4. использование подхода *Muda* (потери). При этом подходе основными задачами производственной ячейки являются сокращение и исключение непроизводительных расходов посредством использования лучших методов выполнения операций, «отсекания» лишних и неэффективных операций, направленных на обеспечение максимальной эффективности системы. Данный подход является основой «плоского» производства продукции и услуг;

5. применение метода *Роке-уока*. Предполагает разработку таких операций и процессов, которые протекают без сбоев и брака (при сборке изделия комплектующие могут быть установлены только единственным способом, поэтому неправильная или некачественная сборка исключена). Данный метод эффективен для сборочного производства, он исключает появление брака, а также необходимость контрольных операций;

6. сокращение времени наладки (переналадки) оборудования за счет упрощения производственных операций и конструкции оборудования. Данный подход повышает производительность и гибкость производственных ячеек;

7. предупредительное обслуживание оборудования, позволяющее обеспечить бесперебойное поддержание оборудования в рабочем состоянии.

В целом система КАЙЗЕН является результатом развития концепции системы *JIT*. В отличие от революционной концепции реинжиниринга бизнес – процессов Хаммера и Чампи, здесь акцент делается на постоянную эволюционную оптимизацию бизнес-процессов, которая проводится непрерывно. При реинжиниринге бизнес-процессов перед компанией ставится цель начать все с нуля и перепроектировать бизнес-процессы компании заново [26; 312].

Оба подхода имеют свои достоинства. В определенной ситуации, когда у компании появляется шанс радикально переосмыслить структуру своей деятельности, внося в нее фундаментальные изменения, можно провести реинжиниринг.

Ключевые моменты системы взглядов на менеджмент в последующие десятилетия XXI века

Ключевыми моментами системы взглядов на менеджмент в перспективе XXI столетия должны стать следующие принципиальные положения:

1. Нарастающие процессы глобализации и образование квазиерархических структур.

В перспективе важным фактором, определяющим необходимость развития новых подходов к менеджменту, могут стать нарастающие процессы глобализации. Усилится процесс международной экономической интеграции стран и компаний. Глобализация бизнеса позволит в дальнейшем создавать организацию, в которой любая функция и любой процесс реализуются на

мировом уровне, что невозможно достичь в отдельно взятой компании. Однако для эффективного управления сложными конгломератами необходимы отказ от традиционных вертикальных иерархических структур, дополнение их многочисленными горизонтальными связями на различных уровнях иерархии, то есть образование так называемых квазиерархических структур.

Кроме того, менеджерам последующих десятилетий XXI века нужно научиться управлять новыми гибкими структурами, объединяя усилия людей вокруг новых идей и ценностей, а не в рамках формально существующих структур.

2. Развитие предпринимательского подхода у сотрудников компании и партнерских отношений (сетевое взаимодействие) с различными участниками рынка.

В будущем подход, обеспечивающий развитие предпринимательского подхода у сотрудников компании, позволит согласовать цели сотрудников и организации, обеспечивая однонаправленные усилия. Кроме того, этот принцип позволит организации использовать потенциал своих сотрудников в генерации новых идей, внедрении новых подходов. Сотрудникам же реализация этого принципа даст возможность воплотить потенциал и перейти к творческому труду.

Что касается развития партнерских отношений с различными участниками рынка (поставщиками, посредниками, конкурентами, компаниями смежных отраслей, сотрудниками), то этот принцип может обеспечить компании наладить процесс непрерывных инноваций, получить прочное конкурентное преимущество, находить и реализовывать новые возможности на рынке [27; 9].

3. Использование социально ориентированного подхода.

В будущем признание социальной ответственности менеджмента перед человеком и обществом в целом позволит считать менеджмент крупнейшей социальной инновацией, обеспечивающей быстрый переход некоторых слаборазвитых стран в разряд самых развитых.

В дальнейшем организации должны направлять часть своих ресурсов и усилий по социальным каналам. Они обязаны жертвовать на благо и совершенствование общества. Они должны ответственно действовать в таких многочисленных сферах, как защита окружаю-

щей среды, здравоохранение, образование, безопасность, культура, спорт и т.п.

Таким образом, организации будущего при построении своей модели бизнеса обязательно должны учитывать общественный интерес, поскольку гармоничное развитие компании и общества в перспективе является необходимым условием успешной деятельности.

4. Повышение производительности интеллектуального труда как самая важная из задач менеджмента в XXI веке.

По мнению ведущего теоретика менеджмента Питера Друкера [28; 181-182], в XX веке самым важным и поистине уникальным достижением менеджмента было повышение в 50 раз производительности *физического труда* на производственных предприятиях.

Самое главное достижение, которого менеджмент должен добиться в XXI веке, тоже связано с повышением производительности труда, но на этот раз умственного, а вместе с ним и с повышением производительности работника умственного труда.

Самым ценным активом любой компании XX века было производственное оборудование. Самым ценным активом любой организации XXI века — как коммерческой, так и некоммерческой, — станут ее работники умственного труда и их производительность».

Все менеджеров последующих десятилетий XXI века можно будет условно разделить на три категории: а) связанные с творческим, интеллектуальным характером труда, что непосредственно соотносится с постоянным желанием и способностью обновлять профессиональные знания, обладать чувством нового, готовностью к риску и т.д.; б) готовые к принятию сотрудничества как определенной стратегии поведения; коммунибельности; в) связанные с заинтересованностью в минимизации затрат, ориентированные на результаты фирмы по типу японских.

Причем в будущем специфика решаемых задач будет предполагать преимущественно умственный, творческий характер управленческого труда. Значит, далее необходимо осознание того, что для развития организаций в последующие годы XXI века уже нужны сотрудники, обладающие высоким творческим потенциалом, развитыми аналитическими способностями, предвидением и навыками человеческого общения, умеющие оптимизировать и творчески тасовать факты, а

не просто запоминать и систематизировать их. Такими сотрудниками невозможно управлять с помощью традиционных формализованных методов.

Все это приведет к тому, что в развитых странах с каждым годом будет уменьшаться количество молодежи, способной заниматься физическим трудом, — в Западной Европе и Японии это уменьшение будет идти очень быстро, в США несколько медленнее, — тогда как в развивающихся странах количество такой молодежи будет быстро увеличиваться, по крайней мере, в ближайшие 30-40 лет. Единственное преимущество, на которое могут рассчитывать развитые страны, так это на воспроизводство хорошо подготовленных, образованных и дисциплинированных работников умственного труда. Именно в этом развитые страны могут рассчитывать на существенное преимущество, как качественное, так и количественное.

Как известно, в последние годы мировыми лидерами стали те страны и те отрасли, которые лидировали в повышении производительности работников физического труда. Однако, по мнению П. Друкера, через 50 лет — если не раньше, — лидерство в мировой экономике перейдет к странам и отраслям, которым удастся наиболее систематически и максимально эффективно повышать производительность умственного труда

Заключение

Из вышеизложенного следует, что эволюция теории и практики менеджмента проявилась на протяжении длительного времени в многообразных направлениях.

То, что происходит в настоящее время в теории и практике управления, специалисты называют «тихой управленческой революцией» [29; 16]. Ее начало совпало с вступлением общества в информационную стадию.

На смену старому, традиционному направлению в менеджменте, нашедшему свое отражение в так называемой американской модели менеджмента, и относительно новому, нашедшему отражение в японской модели, пришло новое (неформальное) направление которое принято характеризовать как обновленческое, или маркетинговое, индивидуалистическое, «информационное».

Вместе с тем современные западные и японские исследователи самым серьезным образом прогнозируют, каким будет руководитель будущего. Некоторыми исследователями

[30; 345] уже сформулированы перспективные требования, которые будут предъявляться в последующие годы руководителям XXI века. Эти требования относятся к руководителям всех уровней управления:

- техническая грамотность в целях оценки перспективности той или иной технологии;
- умение находить работоспособные группы, придерживающиеся определенных принципов и ценностей;
- умение справляться с переработкой большого количества информации;
- использование различных средств коммуникации;
- поддержание сотрудничества внутри корпорации.

Кроме того, среди перспективных направлений развития менеджмента в XXI столетии можно назвать следующие: поиск новых методов управления гибкими организационными структурами, формирование современных подходов к управлению горизонтальными не-иерархическими структурами, поиск способов организации межотраслевого взаимодействия, создание новых подходов управления сотрудниками «креативного класса» и построение отношений с потребителями на основе развития партнерства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гончаров В.И. Менеджмент: Учебное пособие. — Минск: Мисанта, 2003. — 624 с.
2. Тейлор Ф.У. Принципы научного менеджмента: Пер. с англ. — М.: «Журнал «Контроллинг», 1991. — 104 с.
3. Большаков А.С. Менеджмент: Учебное пособие. — СПб.: «Издательство «Питер», 2000. — 160 с.
4. Казанцев А.К., Кабаков В.С., Николенко А.А., Пужаев А.В., Серова Л.С. Общий менеджмент. Дайджест учебного курса. — М.: ИНФРА-М, 1999. — 252 с.
5. Большаков А.С., Михайлов В.И. Современный менеджмент: теория и практика. — СПб.: Питер, 2000. — 416 с.
6. Брасс А.А. Основы менеджмента: Учебное пособие. — Минск: ИП «Экоперспектива», 1999. — 239 с.
7. Веснин В.Р. Основы менеджмента: Учебник. — М.: Институт международного права и экономики. Издательство «Триада, ЛТД», 1997. — 384 с.
8. Шипунов В.Г., Кишкель Е.Н. Основы управленческой деятельности: управление персоналом, управленческая психология, управление на предприятии: Учебник. — М.:

Высшая школа, 1999. – 304 с.

9. Мотышина М.С., Большаков А.С., Михайлов В.И. Менеджмент в социально-культурном сервисе и туризме: Учебное пособие. – Ростов н/Д: Феникс, 2008. – 445 с.

10. Вершигора Е.Е. Менеджмент: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 256 с.

11. Вачугов Д.Д., Березкина Т.Е., Кислякова Н.А. и др. Основы менеджмента: Учебник. – М.: Высшая школа, 2001. – 367 с.

12. Лафта Дж. К. Менеджмент: Учебник. – М.: ПБОЮЛ Григорян А.Ф., 2002. – 264 с.

13. Аникин Б.А. Высший менеджмент для руководителя: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 136 с.

14. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс: Учебник. – М.: «Фирма Гардарика», 1996. – 416 с.

15. Карпов А.В. Психология менеджмента: Учебное пособие. – М. Гардарика, 1999. – 584 с.

16. Бобылев С.Н. Экологическая устойчивость и несырьевое будущее // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2008. - № 1. – С. 42-59.

17. Международный менеджмент: Учебник / Под редакцией С.Э. Пивоварова, Д.И. Баркана, Л.С. Тарасевича, А.И. Майзеля. – СПб.: Издательство «Питер», 2000. – 624 с.

18. Чейз Р.Б., Эквилайн Н. Дж., Якобс Р. Ф. Производственный и операционный менеджмент, 8-е издание: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. – 704 с.

19. Желтенков А.В. Управление операциями. Операционный менеджмент: Учебное пособие. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2005. – 208 с.

20. Монден Я. «Тоёта» методы эффективного управления: Сокр. пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 288 с.

21. Рыбаков М.Ю. Системное развитие бизнеса (Часть 2) // Менеджмент качества. – 2010. - № 4 (12), декабрь. – С. 266-278.

22. Яманов С. LEAN-технологии как инструмент повышения производительности труда и сокращения издержек // Экономист. – 2012. - № 9. – С. 85-89.

23. Тепман Л.Н. Управление качеством: Учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 352 с.

24. Дамитов С.К., Сагадиева Г.К., Дусипов Ш.Е. Международный менеджмент: Учебник. – Алматы: ТОО «EXTRAPRESS Со», 2012. – 500 с.

25. Козловский В.А., Маркина Т.В., Макаров В.М. Производственный и операционный

менеджмент: Практикум. – СПб.: «Специальная литература», 1998. – 216 с.

26. Ильдеменов С.В., Ильдеменов А.С., Лобов С.В. Операционный менеджмент: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 337 с.

27. Зеркалий Н.Г. Использование новых концепций для формирования инструментария современного менеджмента // Менеджмент в России и за рубежом. – 2015. - № 6. – С. 3-11.

28. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке: Пер. с англ.: Учебное пособие. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 272 с.

29. Казанцев А.К., Подлесных В.И., Серова Л.С. Практический менеджмент в деловых играх, хозяйственных ситуациях, задачах и тестах: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 367 с.

30. Розанова В.А. Психология управления: Учебное пособие. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1999. - 352 с.

ӘЛЕМДІ БАСҚАРУ ТЕОРИЯСЫ МЕН ПРАКТИКАСЫНЫҢ ҚҰРЫЛУЫ; ДАМУЫ ЖӘНЕ ПЕРСПЕКТИВАСЫ

Менеджменттің әлеуметтік-экономикалық ғылым ретінде практикада кең қолданылуы 19-ғасырдың соңы мен XX ғасырдың басынан басталғаны дәлелденді. Соңғы жиырмасыншы ғасырда менеджменттің дамуында келесі қызықты тенденциялар байқалды деген тұжырым жасалады: біріншіден, оларды басқару тұрғысынан ұйымдардың материалдық, технологиялық базасына бұрынғысынан үлкен мән беру; екіншіден, ұйымдастырушылық мәдениетке, сондай-ақ демократияландырудың әртүрлі формаларына, қарапайым жұмысшылардың пайдаға және басқарушылық функцияларды жүзеге асыруға назарын арттыру, өйткені персоналды басқарушылық функцияларды орындауға тарту - бұл «тоқтатпайтын потенциал» тұжырымдамасымен белгіленген іргелі әлеуметтік-психологиялық құбылыстың негізгі шарты. «Топтың мүмкіндіктерін ырықтандыру»; үшіншіден, көгалдандыру проблемасының шиеленісуі, кәсіпорындардың әлеуметтік-экономикалық мақсаттарымен қатар, олардың басшылығы экологиялық мақсаттарды көздеуі керек; төртіншіден, халықаралық еңбек бөлінісінің тереңдеуіне және әлемдік экономикадағы өзара тәуелділіктің кеңеюіне байланысты менеджмент пен бизнестің интернационалдануы; бесіншіден, көпшіліктің проблемалар мен басқару

технологияларына деген қызығушылығының жоғарылауында көрініс бере бастаған танымалдықтың артуы. Барлық осы және басқа тенденциялар икемділік пен сыртқы ортадағы тұрақты өзгерістерге бейімделу проблемасы пайда болған кезде «тыныш басқарушылық төңкеріс» деп аталатын жаңа басқару парадигмасының қалыптасуына әкелді деп атап өтілген. Дәстүрлі басқарудың мәселелері және оны ХХІ ғасырдың кейінгі онжылдықтарындағы дамытудың перспективалық бағыттары анықталды. Болашақтағы ұйымдар өздерінің бизнес-модельдерін құру кезінде қоғамдық мүдделерді ескеруі керек екендігі дәлелденді, өйткені компания мен қоғамның үйлесімді дамуы табысты қызметтің қажетті шарты болып табылады.

Түйін сөздер: басқару, эволюция, мектеп, өкілдер, теория, эмпиризм, идеялар, мақсатты басқару, модель, әдіс, жүйе, жаһандану, өнімділік.

DEVELOPMENT AND PROSPECTS THEORIES AND PRACTICES OF WORLD MANAGEMENT

It is proved that the formation of management, as a socio-economic science with wide applications in practice, dates back to the end of the 20th - the beginning of the 21st century. It is concluded that in the past XX century the following most interesting trends were seen in the development of management: First, making the material, technological base of organizations more important than before in managing them; Secondly, increased attention to organizational culture, as

well as to various forms of democratization, participation of ordinary workers in profits and management functions, since the involvement of staff in management functions is the main condition for the operation of a fundamental socio-psychological phenomenon, marked by the concept of "defrosting the potential of the group"; Thirdly, the increasing problem of greening, where, in addition to the social and economic objectives of enterprises, their management must pursue environmental objectives; Fourthly, the internationalization of management and business, as a result of the deepening international division of labour and the growing interdependence of the world economy; Fifthly, increased popularization, which began to manifest the increased interest of many people in management problems and technologies. It is noted that all these and other trends have led to the formation of a new management paradigm, which is referred to as a "quiet management revolution," when the problem of flexibility and adaptation to constant changes in the external environment is brought to the fore. Challenges to traditional management are identified and promising directions of its development in the following decades of the twenty-first century are identified. It is justified that organizations of the future must take into account public interest when building their business model, as harmonious development of the company and society is a necessary condition for successful activity.

Keywords: management, evolution, school, representatives, theory, empirical, ideas, goal management, model, method, system, globalization, productivity.



УДК 338.984

**МЕНЕДЖМЕНТ ИНВЕСТИЦИЙ
В ФОРМЕ
КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ**

Р.С. Каренов¹, А.Б. Токсамбаева²,
доктор экономических наук, академик¹,
магистр экономических наук,
старший преподаватель²,
Карагандинский государственный
университет им. Е.А. Букетова
(Казахстан)

*Положительные рецензии даны
д.э.н. Мишулиной О.В.
и к.э.н. Лучаниновой А.А.*

В статье показывается, что реальные инвестиции – это вложения в материальные и нематериальные активы, формирующие основной и оборотный капитал предприятия. Подчеркивается, что материальные активы представляют собой средства, воплощенные в зданиях, в станках, материалах, комплектующих, готовой продукции, а нематериальные активы – это долгосрочные вложения предприятия путем приобретения патентов, лицензий, торговых марок, товарных знаков, других прав по использованию производственной информации, прав на пользование землей и природными ресурсами, программных продуктов для ЭВМ, прав на интеллектуальную собственность и т.п. Обосновывается, что основное направление реальных инвестиций – это капитальные вложения, которые являются необходимым условием существования предприятия. Отмечается, что пренебрегая ими, фирма может увеличить свою прибыль в краткосрочном периоде, но в долгосрочном аспекте это приведет к потере прибыли и неспособности конкурировать на рынке. Указывается, что выбор фирмой того или иного направления капиталовложений зависит от целей, которые она преследует при осуществлении инвестиций. Делается вывод, что чаще эффективнее осуществлять капитальные вложения на реконструкцию и техническое перевооружение действующего производства, что позволяет значительно сократить сроки ввода в действие производственных мощностей (как правило, отпадает необходимость сооружения вспомогательных цехов, коммуникаций, линий электропередач и систем водоснабжения), с относительно меньшими капитальными вложениями, чем при строитель-

стве новых или расширении действующих предприятий.

Ключевые слова: капитал, износ, реальные инвестиции, структура, воспроизводство, риск, финансирование, лизинг, селенг, реконструкция, источники, нематериальные активы.

**Основной и оборотный капитал,
реальные инвестиции**

Капитал в овеществленной форме воплощен в средствах производства, а капитал еще не овеществленный, но вкладываемый в средства производства – в инвестициях.

Для термина "капитал" существует много определений. Самое общее из них – капитал как отношение. Распространены и более узкие определения, среди которых можно выделить финансовое и экономическое. Согласно финансовому определению, капиталом называются все активы (средства) фирмы. По экономическому определению, это только реальный капитал, т.е. средства производства.

Капитал как средства производства делится на средства и предметы труда, т.е. на основной и оборотный капитал, или, по терминологии, принятой в странах СНГ, на основные фонды и оборотные производственные фонды (рис.1).

К основному капиталу обычно относят имущество, служащее больше одного года.

Основные фонды (машины, станки и т.д.) снашиваются не только физически, но и становятся отсталыми по своей технической характеристике и экономической эффективности, т.е. подвергаются моральному износу.

Различают две формы морального износа.

Первая заключается в потере стоимости машины и оборудования до их физического износа вследствие того, что новые такие же машины и оборудование стали дешевле за счет сокращения затрат на их производство.

Вторая форма морального износа заключается в том, что происходит обесценивание старых машин и оборудования вследствие появления новых, технически совершенных, более производительных и экономичных машин, которые постепенно вытесняют старые.

Таким образом, основные фонды в процессе их эксплуатации изнашиваются физически и морально. Это главный фактор необходимости их обновления.

Для развития производства продукции и услуг требуется замена изношенных основных фондов.

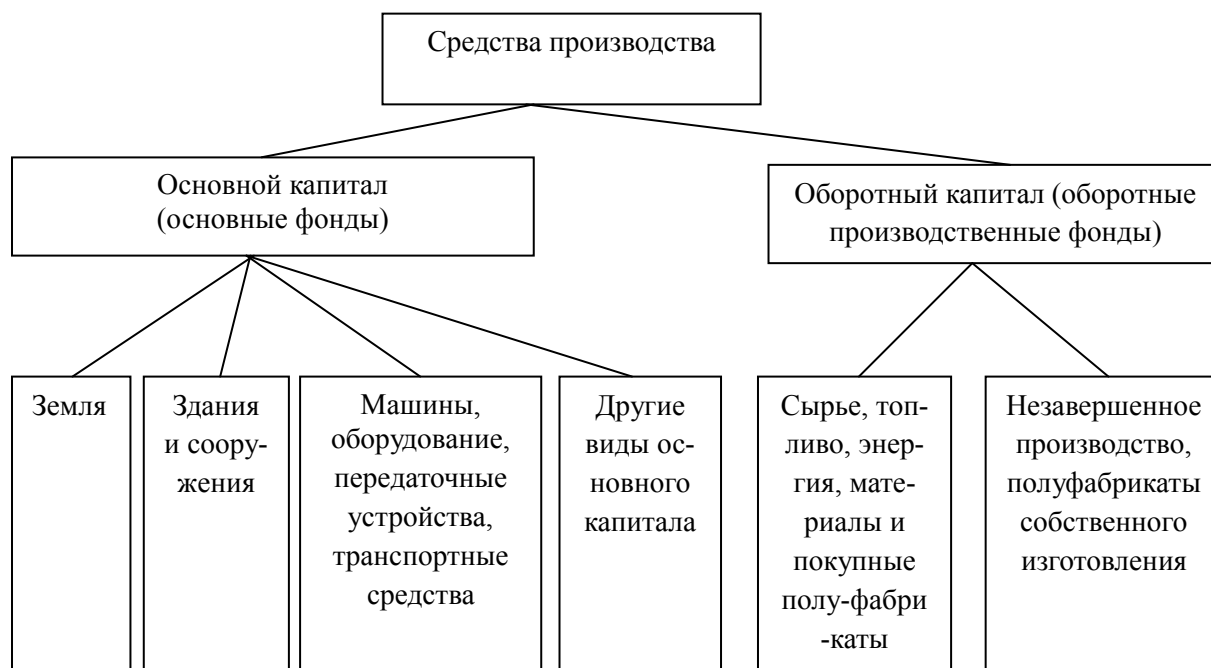


Рисунок 1 - Структура средств производства
(Примечание: данные работы [1; 165])

Несвоевременная замена морально устаревших основных фондов приводит к тому, что на них производится более дорогая и худшего качества продукция по сравнению с изготавливаемой на более совершенных машинах и оборудовании. А это совершенно недопустимо в условиях рыночной конкуренции.

Существуют различные формы простого и расширенного воспроизводства основных фондов. Формы простого воспроизводства основных фондов: 1) замена устаревшего средства труда и 2) капитальный ремонт.

Формы расширенного воспроизводства основных фондов:

- 1) новое строительство;
- 2) расширение действующих предприятий;
- 3) техническое перевооружение, модернизация оборудования.

Каждая из этих форм решает определенные задачи, имеет преимущества и недостатки.

Реальные инвестиции – это вложения в материальные и долгосрочные вложения предприятия путем приобретения патентов, лицензий, торговых марок, товарных знаков, других прав по использованию производственной информации, прав на пользование землей и природными ресурсами, программных продуктов для ЭВМ, прав на интеллектуальную собственность и т.п.

Основное направление реальных инвестиций – это капитальные вложения.

На практике существуют два подхода к определению реальных инвестиций – затратный и ресурсный. Если исходить из количественных оценок, то до недавнего времени в народном хозяйстве преобладал затратный подход, что выражалось в росте объемов незавершенного строительства и снижении отдачи от капитальных вложений. Обусловленная таким подходом несбалансированность движения материальных и денежных ресурсов вызывала справедливые нарекания.

Ресурсный подход предполагает трактовку капитальных вложений как финансовых ресурсов, предназначенных для расширенного воспроизводства основных фондов. Другими словами, это часть дохода предприятия за определенный период времени, которая не может быть использована на потребление.

Реальные инвестиции целесообразно рассматривать не в статике, а в динамике, т.е. в процессе смены форм стоимости и преобразования их в конечный продукт инвестиционной деятельности данного периода.

Реальные инвестиции (капитальные вложения) претерпевают следующую цепочку метаморфоз (превращений) [2; 210]:

Ресурсы(ценности) (затраты) $\xrightarrow{\text{жёлтый стрелка}}$ Вложения $\xrightarrow{\text{красная стрелка}}$ Эффект (доход или прибыль).

В отсутствие дохода (прибыли) пропадают стимулы к инвестированию.

Капитальные вложения и необходимость в них

Капитальные вложения, или инвестиции в основной капитал, - это совокупность затрат, направляемых на воспроизводство производственных мощностей, возведение сооружений производственного назначения и объектов непроизводственной сферы.

Капитальные вложения - это составная часть капиталобразующих инвестиций. Они представляют собой затраты, направляемые на создание и воспроизводство основных фондов. Капитальные вложения являются необходимым условием существования предприятия. Пренебрегая ими, фирма может увеличить свои прибыли в краткосрочном периоде, но в долгосрочном аспекте это приведет к потере прибыли и неспособности конкурировать на рынке [3; 403].

Выбор того или иного направления капитальных вложений зависит от целей, которые преследуются при осуществлении инвестиций. Необходимость капитальных вложений обусловлена долгосрочными прогнозами сбыта, которые определяют мощность и форму производственных процессов в отдельных случаях на много лет. К примеру, сталелитейная и химическая отрасли содержат сложные капиталоемкие производственные процессы, поэтому существенное увеличение их основных производственных мощностей может быть осуществлено только за счет переоборудования действующих заводов или строительства новых. Естественно, решение о капитальных вложениях такого масштаба принимаются нечасто.

Виды инвестиций по их назначению и в зависимости от направленности действий

Как отмечают авторы известного учебника [4; 72-73], инвестиции, осуществляемые в форме капитальных вложений, по их назначению подразделяются на следующие виды:

- оборонительные инвестиции, направленные на снижение риска по приобретению сырья, комплектующих изделий, на удержание уровня цен, на защиту от конкурентов;
- наступательные инвестиции, обусловленные поиском новых технологий и разработок с целью поддержания высокого научно-технического уровня производимой продукции;
- социальные инвестиции, целью которых является улучшение условий труда персонала;

- обязательные инвестиции, необходимость в которых связана с удовлетворением государственных требований в части экологических стандартов, безопасности продукции, иных условий деятельности, которые не могут быть обеспечены за счёт только совершенствования менеджмента;

- представительские инвестиции, направленные на поддержание престижа предприятия.

В зависимости от направленности действий выделяют:

- начальные инвестиции (нетто-инвестиции), осуществляемые при приобретении или основании предприятия;
- экстенсивные инвестиции, направленные на расширение производственного потенциала;
- реинвестиции, под которыми понимают вложение высвободившихся инвестиционных средств в покупку или изготовление новых средств производства;
- брутто-инвестиции, включающие нетто-инвестиции и реинвестиции.

Установление зависимости между видами инвестиций и уровнем риска

Для определения зависимости между видами реальных инвестиций и уровнем риска применяется следующая группировка инвестиций, осуществляемых в форме капитальных вложений:

- инвестиции, направленные на замену оборудования, изношенного физически и (или) морально;
- инвестиции на модернизацию оборудования, их целью является прежде всего сокращение издержек производства или улучшение качества выпускаемой продукции;
- инвестиции на расширение производства, задачей которых является увеличение возможностей выпуска товаров для ранее сформировавшихся рынков в рамках уже существующих производств при расширении спроса на продукцию или переход на выпуск новых видов продукции;
- инвестиции на диверсификацию, связанные с изменением номенклатуры продукции, производством новых видов продукции, организацией новых рынков сбыта;
- стратегические инвестиции, направленные на внедрение достижений научно-технического прогресса, повышение степени конкурентоспособности продукции, снижение хозяйственных рисков. Посредством стратегических инвестиций реализуются структурные

изменения в экономике, развиваются ключевые импортозамещающие производства или конкурентоспособные экспортно-ориентированные отрасли.

Как видно из рис. 2, наименее рисковыми из этих видов инвестиций считаются инвестиции в замену и модернизацию оборудования



Рисунок 2 – Зависимость между видами реальных инвестиций и уровнем риска (Примечание: данные работы [4; 74])

Как правило, повышенной степенью риска характеризуется инвестиция в расширение производства и стратегические инвестиции, поскольку для них характерны крупные капиталовложения и длительный срок окупаемости.

Для практической реализации реальных инвестиций разрабатываются инвестиционные проекты, предусматривающие строительство, расширение, реконструкцию или техническое перевооружение объектов. Принятие решения по осуществлению капитальных вложений зависит от множества факторов, таких как достижение поставленных целей, предполагаемая эффективность инвестиций, риск.

Основные методы финансирования инвестиционных программ и проектов

При разработке стратегии формирования инвестиционных ресурсов рассматриваются обычно пять основных методов финансирования инвестиционных программ и проектов [5; 40-44]:

- ◆ самофинансирование;
- ◆ акционирование(выпуск собственных акций);
- ◆ кредитное финансирование;
- ◆ инвестиционный лизинг и селенг;
- ◆ комбинированное (смешанное) финансирование.

Наиболее перспективным является метод самофинансирования (самоинвестирования). Для определения доли собственных средств в общем объеме инвестиций можно использовать коэффициент самофинансирования ($K_{сф}$):

$$K_{сф} = \frac{CC}{I}$$

где CC – собственные средства предприятия (чистая прибыль и амортизационное отчисление);

I – общая сумма инвестиций.

Рекомендуемое значение показателя не ниже 0,51 (51%). При наиболее низком значении (например, 0,49) предприятие утрачивает финансовую независимость по отношению к внешним источникам финансирования (заемным и привлеченным средствам). На практике данный коэффициент в планируемом периоде сравнивается с базовым и делается вывод об уровне самофинансирования инвестиций. Отличной чертой самокупаемости является возможность предприятия уплачивать налоги в бюджетную систему и финансировать за счет прибыли только простое воспроизводство.

Акционирование как метод финансирования инвестиций обычно используется для реализации крупномасштабных проектов при отраслевой или региональной диверсификации инвестиционной деятельности.

Кредитное финансирование обычно выступает в двух формах: в виде получения долгосрочных банковских ссуд на реализацию конкретных проектов и облигационных займов.

Долгосрочные кредиты коммерческих банков привлекаются сейчас в реальные и быстрореализуемые проекты с высокой нормой прибыльности (доходности) инвестиций. В отличие от бюджетных средств привлечение долгосрочных кредитов банков на капиталовложения повышает ответственность заемщиков за их рациональное использование благодаря возвратности и платности заемных средств. Конкретные сроки предоставления долгосрочного кредита и сроки его погашения

определяются договором между заемщиком и пр. коммерческим банком.

Облигационные займы могут выпускаться только известными акционерными компаниями (корпорациями или финансово-промышленными группами), платежеспособность которых не вызывает сомнения у инвесторов (кредиторов).

Лизинг и инвестиционный селенг используются при недостатке собственных средств для реальных инвестиций, а также при капитальных вложениях в проекты с небольшим периодом эксплуатации или с высокой степенью изменчивости технологии.

Лизинг является одним из перспективных методов привлечения заемных средств. Он рассматривается как одна из разновидностей долгосрочного кредита, предоставляемого лизинговой компанией (банком) лизингополучателю в натуральной форме и погашаемого в рассрочку. Данный метод позволяет предприятию-лизингополучателю быстро приобрести необходимое ему оборудование, не отвлекая одновременно из своего оборота значительные финансовые ресурсы [6-7].

Селенг является эффективным методом финансирования различных сфер хозяйственной деятельности, включая и инвестиционную. С помощью селенга оказывается финансовая помощь компаниям, испытывающим острый дефицит в различных видах ресурсов, включая и денежные средства. Поэтому в зарубежной практике селенг превратился в один из важных методов финансирования инвестиций в различных сферах предпринимательской деятельности.

Смешанное финансирование основано на различных комбинациях указанных методов и может быть реализовано во всех формах инвестирования.

Структура инвестиций в основной капитал

В экономическом анализе большое значение имеет структура инвестиций в основной капитал, представляющая собой долю средств, вложенных в данный период по конкретным направлениям их использования. Выделяют отраслевую, территориальную, технологическую, воспроизводственную структуры, а также структуру по формам собственности.

1. Отраслевая структура характеризует величину средств капитального характера из общего их объема, вложенных в ту или иную отрасль хозяйства, промышленность, сельское хозяйство, транспорт, связь, строительство и

2. Территориальная структура отражает распределение инвестиций в территориально-региональном разрезе – по странам, регионам, районам и др.

3. Структура инвестиций в основной капитал по формам собственности показывает долю капитальных вложений, осуществленных в рассматриваемом периоде субъектами частной, государственной, муниципальной и смешанных форм собственности.

4. Капитальные вложения как основа инвестиций в развитие производства – это, прежде всего, производительные расходы на проектно-изыскательные работы и подготовку персонала, строительные-монтажные работы, закупку технологического оборудования, машин, механизмов, инструментов (табл.1).

Указанные в табл.1 основные элементы капиталовложений составляют их технологическую структуру, которая прямо влияет на эффективность инвестиций в развитие производства. В свою очередь, на прогрессивность технологической структуры оказывают влияние два фактора: техническое (технологическое) содержание нововведений и ресурсосберегающие способы строительства.

Практика показала, что при оценке указанных факторов необходимо следовать правилу, по которому долю инвестиций в активную часть основных производственных фондов должна быть наиболее весомой. Следует обратить внимание на объективные ограничения в технологической структуре капитальных вложений, вытекающие из характера промышленного производства (отраслевой принадлежности).

5. Воспроизводственная структура капитальных вложений отражает их распределение по формам воспроизводства основных фондов [3; 400-401]:

- ◆ техническое перевооружение;
- ◆ реконструкция;
- ◆ расширение действующих предприятий и производств;
- ◆ поддержка действующих мощностей предприятия;
- ◆ новое строительство.

К техническому перевооружению действующих предприятий относится комплекс мероприятий по повышению технико-экономического уровня отдельных производств, цехов и участков на основе внедрения передовой техники и технологии, механизации

Таблица 1 - Примерная технологическая структура капитальных затрат

Наименование объектов, работ (затрат)	Основные элементы затрат, в % к итогу			Доля затрат по этапу к общей стоимости капиталовложений
	Строительно-монтажные работы	Оборудование	Прочие	
1	2	3	4	5
1. Подготовка территории	0,7	43,7	2,4	0,6
2. Объекты основного производственного назначения	18,0	35,2	2,5	25,2
3. Объекты вспомогательного производственного назначения, в том числе природоохранные объекты	24,9		8,4	27,3
4. Объекты энергетического хозяйства	15,2	26,8	3,0	19,6
5. Объекты транспортного хозяйства	0,6	0,4		0,5
6. Внешние сети и сооружения водоснабжения, теплофикации, газификации и канализации	7,0	0,8	0,5	4,8
7. Благоустройство территории	18,2	7,3	0,5	14,2
8. Временные здания и сооружения	1,5			1,0
9. Удорожание работ в зимнее время, разница в стоимости электроэнергии, дополнительные затраты на оплату труда, уплату процентов по кредитам банков и др.	2,2		3,2	1,7
10. Содержание дирекции и авторский надзор	8,1	0,9	19,1	6,3
11. Подготовка персонала			12,0	0,5
12. Затраты на проектирование			6,1	0,2
13. Резерв средств на производственные расходы (до 10% от общей стоимости работ по пп. 1-12)			35,3	1,4
14. Развитие производственной базы стройиндустрии и другое доленое участие	1,9	1,2	9,4	2,0
	16,9	10,5	0,6	14,3
Итого	100	100	100	100

Примечание: данные работы [8; 275-276]

и автоматизации производства, замены устаревшего и изношенного оборудования более производительным и новым, а также совершенствование общезаводского хозяйства и вспомогательных служб.

В ходе реконструкции осуществляется переустройство функционирующих цехов и объектов основного, подсобного, обслуживающего назначения, связанное с совершенствованием производства на новой технической основе, предусмотренное по комплексному проекту реконструкции предприятия в целом.

С расширением действующих предприятий связано строительство дополнительных производств, строительство и расширение существующих цехов и объектов на территориях действующих предприятий в целях создания дополнительных или новых производств.

К новому строительству относится строительство комплекса объектов основного, подсобного, обслуживающего назначения, вновь создаваемые предприятия, здания и сооружения, а также филиалы и отдельные производства, создаваемые на новых площадях в целях наращивания мощностей.

В отдельных случаях при изменении внешних условий деятельности предприятия возникает необходимость в инвестициях на поддержание действующих мощностей предприятия.

К инвестициям на поддержание действующих мощностей относятся капитальные затраты на строительство объектов и сооружений для добычи природного сырья, осуществляемое в связи с необходимостью возобновления фронта работ или создания емкостей для хранения неиспользуемых отходов, а также расходы по замене физически изношенного оборудования (вследствие коррозии, эрозии или других причин), строительных и технологических конструкций, элементов зданий и сооружений, коммуникаций и т. п., если эти работы не обеспечивают повышения производительности установок или улучшения их технико-экономических показателей и не предусмотрены в планах технического перевооружения или реконструкции действующих производств.

Заметим, что финансовая нагрузка на инвестора при указанных видах инвестиций существенно различается – от самой высокой при новом строительстве до относительно небольшой при тех. перевооружении.

Само это обстоятельство делает вложения в техническое перевооружение наиболее привлекательными.

В условиях рынка механизм накопления основного капитала зависит от экономических результатов работы предприятия и формы его организации.

Источники капитальных вложений

Предприятие, осуществляющее капитальные вложения, обычно имеет несколько альтернативных возможностей финансирования, которые не исключают друг друга и могут использоваться одновременно, что часто и происходит на практике.

В учебном пособии [9; 167-169] рекомендуется различать следующие виды основных источников:

1) собственные средства предприятий и организаций, которые включают в себя первоначальные взносы учредителей в момент организации фирмы и часть денежных средств, полученных в результате хозяйственной деятельности, т. е. за счет прибыли, амортизационных отчислений, средств, выплачиваемых органами страхования в виде возмещения потерь от аварий, стихийных бедствий и т. п.;

2) заемные и привлеченные внебюджетные источники финансирования инвестиционной деятельности, в качестве которых выступают банковский кредит, инвестиционный налоговый кредит, бюджетный кредит, основные фонды и оборудование получаемые по лизингу; иностранные инвестиции; средства внебюджетных фондов; средства, привлекаемые по соглашениям о разделе продукции, и т. д. К привлеченным финансовым средствам инвестора относятся средства, получаемые от продажи акций, паевых и иных взносов юридических лиц и работников фирмы;

3) заемные и привлеченные бюджетные источники финансирования инвестиционной деятельности – инвестиционные ассигнования из госбюджета республики, местных бюджетов и соответствующих внебюджетных фондов, а также инвестиционные налоговые кредиты и иные инвестиционные льготы, предоставляемые уполномоченными органами государственного управления. Эти средства выделяются в основном на финансирование республиканских, региональных или отраслевых целевых программ. Безвозмездное финансирование из этих источников фактически превращает их в источник собственных средств.

В зависимости от того, какие источники финансирования привлекает фирма для финансирования своей инвестиционной деятель-

ности, выделяют три *основные формы финансирования инвестиций*:

- самофинансирование;
- кредитное финансирование;
- долевое или смешанное финансирование.

Самофинансирование - это финансирование инвестиционной деятельности полностью за счет собственных финансовых ресурсов, формируемых из внутренних источников. Данная форма финансирования обычно используется при реализации краткосрочных инвестиционных проектов с невысокой нормой рентабельности.

Кредитное финансирование используется, как правило, в процессе реализации краткосрочных инвестиционных проектов с высокой нормой рентабельности инвестиций. Особенность заемного капитала заключается в том, что его необходимо вернуть на заранее определенных условиях, при этом кредитор не претендует на участие в доходах от реализации инвестиций.

Долевое финансирование представляет собой комбинацию нескольких источников финансирования. Это самая распространенная форма финансирования инвестиционной деятельности, она может применяться при реализации разнообразных инвестиционных проектов.

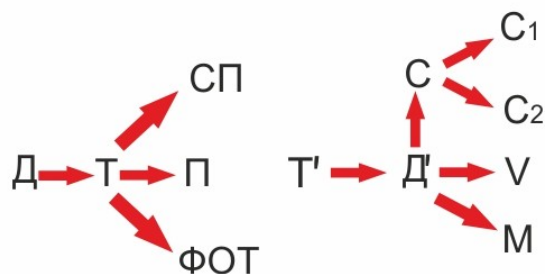
При выборе источников финансирования инвестиционной деятельности вопрос должен решаться фирмой с учетом многих факторов: стоимости привлекаемого капитала, эффективности отдачи от него, соотношения собственного и заемного капитала, определяющего уровень финансовой независимости фирмы, риска, возникающего при использовании того или иного источника финансирования, а также экономических интересов инвесторов.

Инвестиции в оборотные активы (средства) предприятий

Инвестиции в оборотные (текущие) активы (раздел II баланса) представляют собой вложения средств для обеспечения непрерывности производственно-коммерческой деятельности на предприятиях различных форм собственности. От других стоимостных категорий (финансов, кредита, прибыли и др.) оборотные активы (средства) отличаются следующими специфическими особенностями [5; 71-72]:

1) в отличие от денежных средств оборотные средства не расходуются, а только авансируются и, пройдя три фазы индивиду-

ального кругооборота фондов, возмещаются их выручки от продажи товаров и вновь возвращаются в оборот предприятия в денежной форме:



- где,
- Д и Д'- денежная форма стоимости;
 - Т и Т' - товарная форма стоимости;
 - П - производительная форма стоимости (вложения в незавершенное производство);
 - СП - средства производства (орудия и предметы труда);
 - ФОТ - фонд оплаты труда работников предприятия;
 - С - фонд возмещения;
 - С₁ - фонд возмещения материальных затрат;
 - С₂- амортизационные отчисления;
 - V - средства на оплату труда;
 - М - чистый доход предприятия в форме прибыли;
- 2) для оборотных активов (средств) характерны непрерывность движения по фазам воспроизводственного процесса и смена форм стоимости;
- 3) оборотные активы - стоимостная категория не простого, а расширенного воспроизводства.

Овеществленный труд, авансированный в оборотные активы, в конце каждого оборота увеличивается на величину прибавочного продукта (М). Для расширения масштабов предпринимательской деятельности предприятия направляют на пополнение оборотных активов часть чистой прибыли.

Состав оборотных средств как совокупность образующих их элементов показан на рис. 3.

Финансирование долгосрочных инвестиций в нематериальные объекты

Долгосрочные инвестиции в нематериальные активы предназначены для расширения научно-технического потенциала предприятий, принадлежат ему на праве собственно-

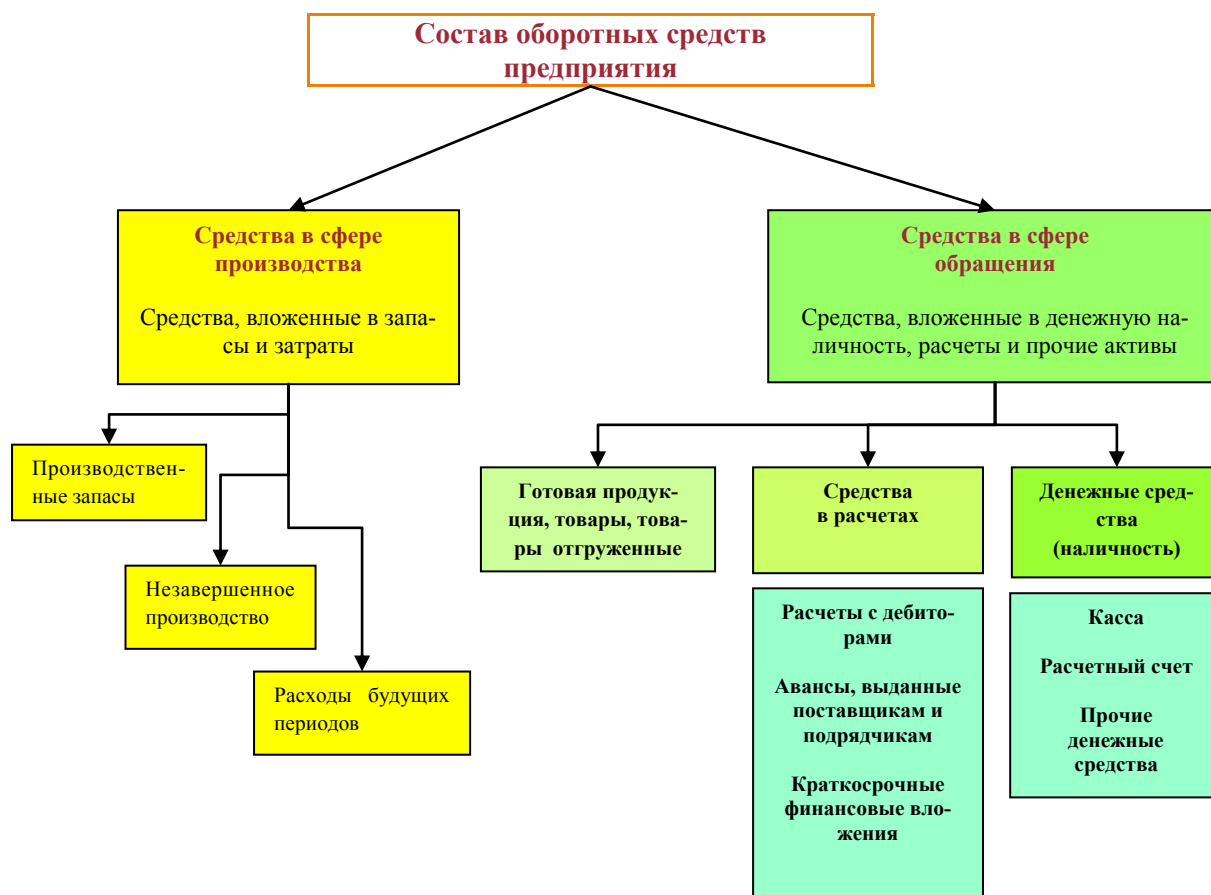


Рисунок 3 – Состав оборотных средств как совокупность образующих их элементов
(Примечание: данные работы [5; 73])

сти и приносят доход.

Нематериальные активы отличаются от других активов:

- от основных средств – не являются материально-вещественными ценностями;
- от товаров – не предназначены для продажи;
- от производственных запасов – используются в производстве в течение длительного периода (свыше года).

Под данными активами понимаются объекты интеллектуальной собственности, имеющие стоимость. К ним, в частности, относятся права пользования земельными участками и объектами природопользования, патенты, лицензии, авторские права, организационные расходы, товарные марки и знаки, изобретения, программные продукты, «цена фирмы» и т.д. К нематериальным активам могут также относиться отдельные виды научно-исследовательских, опытно-конструкторских и проектных работ [5; 22].

Источниками финансирования приобретения нематериальных активов являются [5; 24]:

- а) амортизационные отчисления, посту-

пающие в составе выручки от реализации продукции (работ, услуг) на расчетный счет предприятия;

- б) чистая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия;
- в) средства, поступающие с фондового рынка от продажи ценных бумаг;
- г) ссуды коммерческих банков и др.

Конечный эффект от использования нематериальных активов выражается в общих результатах хозяйственной деятельности предприятия:

- а) в снижении затрат на производство и реализацию продукции;
- б) в увеличении объема продаж и прибыли за отчетный период по сравнению с базисным;
- в) в улучшении платежеспособности и финансовой устойчивости.

Исходя из данного конечного эффекта основным принципом управления динамикой нематериальных активов является то, что темпы роста объема продаж и прибыли должны в любом случае опережать темпы роста нематериальных активов за расчетный период (квартал, год).

ЛИТЕРАТУРА

1. Экономика: Учебник / Под редакцией А.С. Булатова. - М.: Издательство БЕК, 1996. – 632 с.
2. Финансы предприятий: Учебник / Под редакцией М.В. Романовского. - СПб.: «Издательский дом «Бизнес-пресса», 2000. – 258 с.
3. Экономика предприятия: Учебник / Под редакцией Н.А. Сафронова.- М.: «Юристъ», 1998. – 584 с.
4. Гуськова И.Д., Краковская И.Н., Слушкина Ю.Ю., Маколов В.И. Инвестиционный менеджмент: Учебник. – М.: КНОРУС, 2010. – 456 с.
5. Бочаров В.В. Методы финансирования инвестиционной деятельности предприятий. - М.: Финансы и статистика, 1998. – 160 с.
6. Макеева В.Г. Лизинг: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 192 с.
7. Философова Т.Г. Лизинг: Учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 191 с.
8. Аврашков Л.Я., Адамчук В.В., Антонова О.В. и др. Экономика предприятия: Учебник. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 742 с.
9. Инвестиционный менеджмент: Учебное пособие. - М.: КНОРУС, 2005. – 296 с.

ИНВЕСТИЦИЯЛАР МЕНЕДЖМЕНТИ КҮРДЕЛІ САЛЫМДАР РЕТІНДЕ

Мақалада нақты инвестициялар – бұл кәсіпорынның негізгі және айналым капиталын қалыптастыратын материалдық және материалдық емес активтерге салымдар екендігі айтылған. Материалдық активтер ғимараттарда, станоктарда, материалдарда, жиынтықтаушы, дайын өнімдерде іске асырылған қаражатты білдіретіні, ал материалдық емес активтер - бұл патенттерді, лицензияларды, сауда маркаларын тауар белгілерін, өндірістік ақпаратты пайдалану жөніндегі басқа да құқықтарды, жер мен табиғи ресурстарды пайдалану құқығын, ЭЕМ-ге арналған бағдарламалық өнімдерді, зияткерлік меншік құқығын және т. б. сатып алу жолымен кәсіпорындарға ұзақ мерзімді салымдар екендігі көрсетілген. Нақты инвестициялардың негізгі бағыты - бұл кәсіпорынның өмір сүруінің қажетті шарты болып табылатын капитал салымдар екендігі негізделген. Айта кетерлігі, оларды елеместен, фирма қысқа мерзімде өз табысын арттыра алатыны, бірақ ұзақ

мерзімді аспектіде бұл пайданы жоғалтуға және нарықта бәсекеге қабілетсіздікке әкелетіні пайымдалған. Фирманың капитал салымдарының қандай да бір бағытын таңдауы инвестицияларды жүзеге асыру кезінде көзделетін мақсаттарға байланысты екендігі көрсетілген. Жұмыс істеп тұрған өндірісті қайта жаңартуға және техникалық қайта жарақтандыруға күрделі салымдарды негүрлым тиімді жүзеге асыру, бұл өндірістік қуаттарды іске қосу мерзімін айтарлықтай қысқартуға мүмкіндік беретіні (әдетте, қосалқы цехтарды, коммуникацияларды, электр беру желілерін және сумен жабдықтау жүйелерін салу қажеттілігі жойылтыны), жаңа кәсіпорындар салу немесе жұмыс істеп тұрған кәсіпорындарды кеңейту кезінде салыстырмалы түрде аз күрделі салымдармен жүзеге асыруға болатындығы туралы қорытынды жасалған.

Түйін сөздер: капитал, тозу, нақты инвестициялар, құрылым, ұдайы өндіру, тәуекел, қаржыландыру, лизинг, селенг, қайта құру, көздер, материалдық емес активтер.

MANAGEMENT OF INVESTMENTS IN FORM CAPITAL INVESTMENTS

The article shows that real investments are investments in tangible and intangible assets that form the main and working capital of an enterprise. It is emphasized that tangible assets represent funds embodied in buildings, machines, materials, components, finished products, and intangible assets are long-term investments in enterprises through the acquisition of patents, licenses, trademarks, trademarks, and other rights to use production information, rights to use land and natural resources, software products for computers, intellectual property rights, etc. It is substantiated that the main direction of real investments is capital investments, which are a necessary condition for the existence of an enterprise. It is noted that ignoring them, the firm can increase its profits in the short term, but in the long run it will lead to loss of profits and inability to compete in the market. It is indicated that the choice of a particular investment direction depends on the goals that it pursues in making investments. It is concluded that it is often more efficient to make capital investments in the reconstruction and technical re-equipment of existing production, which can significantly reduce the time needed to commission production facilities (as a rule, there is no need to build auxiliary workshops, utilities, power lines and water supply

systems). investments than in the construction of new or expansion of existing enterprises. leasing, selengue, reconstruction, sources, intangible assets.

Keywords: capital, depreciation, real investment, structure, reproduction, risk, financing,



УДК 336.11

THE IMPACT OF THE GENERAL ANTI-AVOIDANCE RULE ON CORPORATE TAX AVOIDANCE OF MANUFACTURING COMPANIES IN CHINA

*А.А. Лучанинова¹, М.С. Аймурзинов²,
А.С. Мустафина³, Г.С. Баймухамедова⁴,
кандидат экономических наук, доцент^{1,2,3,4},
Костанайский социально-технический
университет им. академика З. Алдамжар
(Казахстан),*

*Положительные рецензии даны
д.э.н. Жиентаевым Г.С. и
к.э.н. Дорожко Т.П.*

This paper examines the effect of the general anti-avoidance rule (GAAR), introduced on January 1, 2008, to enforce corporate tax avoidance laws in China. Based on a sample of 34 Chinese manufacturing firms over the 2006–2011 period (238 firm-years), I did not find a reduction in tax avoidance following the implementation of the GAAR that appears to be the result of the new and stringent tax legislation and the consolidation of Chinese tax law. However, the engagement of the Big Four auditor has shown a significant decrease in tax evasion rates since the implementation of GAAR.

Keywords: General anti-avoidance rule (GAAR), corporate tax avoidance, China, income tax on all enterprises, transfer pricing audit, derivatives.

1. Introduction

In most cases tax avoidance activity is associated with behavior of companies, organizations or business structures, who intentionally tries to minimize their tax obligations by transfer pricing schemes: the owners of businesses evade from responsibility through offshore tax havens and fraudulent accounting schemes.

This paper examines Chinese manufacturing companies' corporate tax avoidance activities to determine whether any significant changes in those activities have occurred since the implementation of the general anti-avoidance rule (GAAR) in China on January 1, 2008. I also examine whether the effects of state control and the engagement of a Big Four auditor or directors with tax expertise in reducing tax avoidance activities are moderated post-GAAR implementation. The GAAR provides a unique opportunity to assess how new regulations affect tax avoidance in a relation-based economy. Currently, very little is known or understood about Chinese firms' tax avoidance strategies used by Chinese firms to minimize their corporate tax liabilities.

2. Literature Review

China's tax laws evolved radically after the implementation of the GAAR[1]. The introduction of the GAAR on January 1, 2008 was a major event in corporate tax reform in China: it was the first law in Chinese history to impose income tax on all enterprises [2]. The introduction of the GAAR by the National People's Congress of China (NPC) was listed in three documents: (1) the Enterprise Income Tax Law (EITL), (2) the EITL implementing regulations, and (3) the State Administration of Taxation (SAT) notice issuing the measures for special tax adjustments for a trial implementation [3]. The GAAR replaced the Foreign Investment Enterprise Income Tax Law, which was applicable to firms with foreign direct investment, and the Interim Enterprise Income Tax Regulations, which were relevant to Chinese-owned firms [2]. The NPC and the Ministry of Finance (MOF) were motivated to apply these tax reforms for several reasons: to promote equal taxation for all firms, to foster a more sustainable development of China's economy, to develop tax law, policy, and practices as per international norms, and to realize efficiency and simplicity in tax administration and compliance. The GAAR denotes a major shift in Chinese tax policy and practices [2]. The first

significant change that occurred under the GAAR was the introduction of new and more stringent anti-avoidance tax laws. These allowed the SAT to assess and make tax adjustments in areas such as transfer pricing, tax haven utilization, thin capitalization, and the use of foreign-controlled corporations. The new tax laws also included general anti-avoidance provisions to determine whether transactions leading to a reduction in taxable income passed a reasonable business purpose test. The GAAR altered the corporate tax landscape in China by introducing these new rules, including “catch-all” general anti-avoidance provisions that would examine all business transactions and arrangements based on a reasonable business purpose test [4]. In short, the GAAR was designed to target abusive, aggressive, or illegal tax structures that were not able to be addressed prior to its introduction. The second significant change following the GAAR was the increased power of the SAT to enforce tax rule compliance. For instance, Article 92 states that the tax authorities may initiate an audit of a firm’s tax arrangements based on the reasonable business purpose test and the principle of economic substance over legal form under Article 93. In addition, Article 94 allows the SAT to review, remodel, or re-characterize firms’ tax arrangements based on the economic substance of transactions, thereby removing any tax benefits that the firm may have received [5]. Moreover, under the GAAR, a firm may be targeted by the SAT for a transfer pricing audit if it conducts a significant number of related party transactions, if its profit is lower than the industry norm, if it fails to prepare documentation on transfer pricing methodologies and pricing, or if it fails to adhere to the arm’s length principle of commercial transactions [4]. The transfer pricing rules included in the GAAR ensure that related party transactions are conducted on an arm’s length basis. The SAT requires that documentary evidence be provided to show that transfer prices for intra-group transactions comply with the arm’s length principle. Further, as per the MOF (which oversees audit practices in China), business transactions must comply with the arm’s length principle [6]. To deal with audit requirements under the new rules, the SAT and tax bureaus at the provincial and municipal levels formed specialist teams to deal with transfer pricing compliance [7]. Transfer pricing audit case selection is run by a central decision-making authority. The GAAR introduced a transfer pricing penalty regime, with serious violations of transfer pricing laws attracting about 25% in additional taxes [7].

The third significant change under the GAAR was the consolidation of previously separate tax laws for domestic enterprises and foreign investment enterprises (FIEs), in addition to a general consolidation of tax rates, tax rules, and tax incentives [8]. Prior to 2008, FIEs and domestic firms operating in certain industries (e.g., utilities) received preferential tax treatment. However, the SAT claimed that FIEs were responsible for large declines in tax revenue following China’s accession to the World Trade Organization in 2001. The SAT was responding to the transfer of profits out of China and into offshore localities (e.g., tax havens) and the manipulation of transfer pricing methods as the main methods by which FIEs evaded its tax liabilities [9]. The GAAR also included a reduction in the statutory tax rate for domestic firms from 33% to 25%, effective January 1, 2008. While the legislated statutory tax rate was 33%, the effective tax rate (ETR) had been 25% for domestic firms and 15% for FIEs. Under the GAAR, both domestic firms and FIEs became subject to a tax rate of 25% (i.e., no change in the ETR for domestic firms and an increase from 15% to 25% for FIEs) [10]. Thus, in terms of the application of tax laws, the GAAR removed the effect of local or regional taxation variations for firms, regardless of ownership, and introduced a consistent statutory tax rate.

In short, the establishment of new and more stringent tax laws, the increased power of the SAT to ensure compliance with the new tax regime, the increased resourcing of the SAT at both the local and central levels, and the consolidation of tax laws after the implementation of the GAAR, are all likely to reduce a Chinese firm’s incentive or opportunity to engage in corporate tax avoidance activities in general and to participate in particularly aggressive forms of tax avoidance, such as transfer pricing, in particular.

Several studies have examined Chinese firms’ tax avoidance strategies. Chan K.H [11] analyzed the nature of tax avoidance in China from 2003 to 2009. They find that non-government-controlled firms with a higher percentage of board shareholdings and with a CEO who also served as chairman of the board displayed higher levels of tax avoidance. They also observe that the board of directors’ independence and local versus central government connections did not significantly affect the extent to which a firm engaged in tax avoidance. Wu et al. [12] find that firm size, state control, and tax status were key determinants of Chinese firms’ ETRs. Lin et al. [8] examine how public and private firms in

China responded to the statutory tax rate reduction in 2008. They document that private firms were able to shift taxable income from a high (2007) to a low (2008) tax year, achieving tax savings of around 8.58% in 2007. They also find that firm managers altered their financial reporting decisions to exploit the 2008 corporate tax cuts. [6] explore income shifting between members of a consolidated group in China in response to a series of tax incentives (e.g., tax holidays, tax exemptions, and reduced rates) that were in place in the pre-GAAR environment.

They report that intangible intensive firms shifted more income, with managers of those firms using their discretion to set transfer prices while moving income to low-tax jurisdictions. Finally, one of the most important targets of the GAAR regulations is transfer pricing aggressiveness [2; 10; 13]. The U.S. research and advocacy group Global Financial Integrity claim that China was subject to an USD3.79 trillion in illegal capital outflow between 2000 and 2011. Of the USD2.83 trillion that flowed illicitly out of China from 2005 to 2011, a total of USD595.8 billion wound-up as cash deposits or financial assets (e.g., stocks, bonds, mutual funds, and derivatives) in tax havens [14]. Aharony et al. [15] analyze a sample of 185 Chinese IPO firms from 1999 to 2001 and find that related-party sales of goods and services were used opportunistically to manage earnings upwards in the pre-IPO period. They report a relation between tunneling behavior in the post-IPO period and earnings management through abnormal related-party sales in the pre-IPO period, but did not explore the arm's length nature of these related-party transactions.

3. Hypotheses Development

3.1 Corporate tax avoidance and GAAR

Lin et al. [8] finds that Chinese domestic firms deferred tax payments to the years after the 2008 reduction in the corporate tax rate, which generated tax savings of 8.58% compared what would have been paid in 2007, the year immediately prior to the reduction. They report that firms altered their tax planning decisions leading up to and immediately following the tax reforms. An and Tan [9] explore how FIEs responded to the removal of preferential tax treatment and the unification of the Chinese corporate tax regime, finding that FIEs reacted to these changes by shifting income out of China. However, SOEs undertook much less income shifting than private firms, suggesting that the former may have received favorable tax treatment from the Chinese government or were subject to more rigorous scrutiny. Over-

all, these studies provide further evidence that corporate tax reforms alter a firm's tax avoidance activities leading up to and immediately following implementation. Accordingly, Chinese firms are less likely to engage in tax avoidance activities in the post-GAAR period than in the pre-GAAR period. Based on the above discussion, I develop the following (directional) hypothesis:

H1. Chinese firms' corporate tax avoidance is lower in the post-GAAR period than in the pre-GAAR period.

3.2 Control, monitoring and disciplining mechanisms, and GAAR

I also develop several additional hypotheses to analyze whether the effect of control, monitoring, and disciplining mechanisms, including state control, engagement of a Big Four auditor, and the presence of directors with tax expertise in reducing corporate tax avoidance, was moderated following implementation of the GAAR.

SOEs continue to dominate China's publicly-listed firms, accounting for 310 of the top 500 (62%) in 2012. Although China has carried out several economic reforms since the 1980s (i.e., corporatization and privatization), the government has retained substantial control over Chinese firms. This affects the shareholdings and political power of firm managers [11]. Hence, the management of government-controlled firms are likely to have tax incentives that differ from their non-government-controlled counterparts. Further, state control may either constrain or facilitate tax avoidance activities and thus influence the corporate response to the GAAR implementation.

There is evidence that SOEs are likely to comply with tax regulations and pay more taxes, because the state is the controlling owner. Chan et al. [11] find that non-government-controlled Chinese firms are more likely to pursue more tax avoidance schemes than government-controlled firms. They argue that government control plays an important role in tax risk management in China; as such, government-controlled firms are less tax avoidant than their counterparts, as firm managers are aware of the role that they play in protecting and maintaining government tax revenue. This is likely to have social and political objectives that extend far beyond shareholder wealth maximization. In addition, as the government is the controlling shareholder of SOEs, it can exert a great deal of influence on managerial decision-making in areas such as the appointment, promotion, compensation, and dismissal of firm managers. There could be pressure on SOEs to align their tax-planning strategies with those of

the government. However, the effect of state control on restricting corporate tax avoidance in China is likely to be weaker in the post-GAAR period than in the pre-GAAR period: as mentioned above, the GAAR has strengthened the tax law enforcement landscape in China and has increased the level of penalties and punishments related to corporate tax avoidance. This is likely to have reduced the incentives and opportunities related to tax avoidance. In other words, state control as a tool to reduce tax avoidance may have been substituted by the GAAR implementation.

Based on the above discussion, we develop the following (directional) hypothesis:

H2. The effect of state control in reducing corporate tax avoidance is moderated following implementation of the GAAR.

3.1.1 Big Four auditors, tax avoidance, and the GAAR

Since the 2006 tax year, Chinese firms have been required to have their internal control systems reviewed by an external auditor [8]. Research finds that the provision of high-quality audits and monitoring by Big Four audit firms may reduce financial statement fraud and corporate tax avoidance. Big Four audit firms have reputational capital at stake, possess the financial backing to reduce client pressure, and retain audit and specialist team expertise to more effectively detect financial statement fraud relative to non-Big Four firms. Big Four audit firms are also considered to provide higher quality audits because of their superior expertise and judgment. Therefore, firms that employ Big Four auditors are likely to exhibit less tax avoidance than firms that use non-Big Four auditors.

In the case of a relation-based economy such as China, linkages built on familiarity and trust between the external auditor and managers are likely to be essential for a firm to achieve its financial and tax objectives. The Chinese audit market is also effectively controlled by the government through the MOF, so it is not unreasonable to expect that closer connections between external auditors and managers could reduce a firm's tax avoidance activities. Finally, as alluded to above, the GAAR has enhanced tax law enforcement in China and restricted firms from engaging in aggressive tax avoidance practices. Consequently, the effect of Big Four auditors as a corporate governance monitoring mechanism in reducing a firm's tax avoidance activities is likely to be weaker in the post-GAAR period.

Based on the above discussion, we develop

the following (directional) hypothesis:

H3. The effect of engaging a Big Four auditor in reducing corporate tax avoidance is moderated following implementation of the GAAR.

4.1 Methodology

4.2 The model of the study

The regression model used to test H1 is estimated as follows:

$$CTA_{it} = \alpha_{it} + \beta_1 GAAR_{it} + \beta_2 SIZE_{it} + \beta_3 LEV_{it} + \beta_4 CINT_{it} + \beta_5 RDINT_{it} + \beta_6 RDINT_{it} + \beta_7 FOR_{it} + \beta_8 ROA_{it} + \beta_9 MKTBK_{it} + \beta_{10} AGE_{it} + \beta_{11-22} INDSEC_{it} + \epsilon_{it} \quad (1)$$

where i = firms 1–34; t = the financial years 2005–2011; CTA = corporate tax avoidance proxy measures (BTG1, BTG2 and TPRICE); GAAR = a period dummy variable, coded 1 if the observations correspond to the post-GAAR period (i.e., 2008–2011), and 0 otherwise (i.e., 2005–2007); SIZE = the natural logarithm of total assets; LEV = long-term debt scaled by total assets; CINT = net property, plant and equipment scaled by total assets; INVINT = total inventory scaled by total assets; RDINT = R&D expenditure scaled by total assets; FOR = the total number of foreign incorporated subsidiaries scaled by the total number of subsidiaries; ROA = pre-tax income scaled by total assets; MKTBK = the market value of equity scaled by the book value of equity; AGE = firm age (in years); INDSEC = a dummy variable, coded 1 if the firm is represented in a specific industry sector, and 0 otherwise; and e = the error term.

The regression model used to test H2, H3 and H4 is estimated as follows:

$$CTA_{it} = \alpha_{it} + \beta_1 GAAR_{it} + \beta_2 GOV_{it} + \beta_3 GOV_{it} GAAR_{it} + \beta_4 AUD_{it} + \beta_5 AUD_{it} GAAR_{it} + \beta_6 TDIR_{it} + \beta_7 TDIR_{it} \beta_1 GAAR_{it} + \beta_8 SIZE_{it} + \beta_9 LEV_{it} + \beta_{10} CINT_{it} + \beta_{11} RDINT_{it} + \beta_{12} RDINT_{it} + \beta_{13} FOR_{it} + \beta_{14} ROA_{it} + \beta_{15} MKTBK_{it} + \beta_{16} AGE_{it} + \beta_{17-28} INDSEC_{it} + \epsilon_{it} \quad (2)$$

where GOV = a dummy variable, coded 1 if the firm is majority (>50%) owned and controlled by the government and thus deemed to be an SOE, and 0 otherwise; AUD = a dummy variable, coded 1 if the firm uses a Big Four external auditor, and 0 otherwise; TDIR = a dummy variable, coded 1 if at least one member of the firm's board of directors has tax expertise (i.e., prior experience in tax accounting or tax-related audit work), and 0 otherwise; and GOV/GAAR, AUD/

GAAR, and TDIR/GAAR are interaction terms between GAAR and GOV, AUD, and TDIR.

4.3 Regression analysis H2, H3, and H4

Next, I include the GOV, AUD, and TDIR test variables and their respective interaction terms with GAAR in the regression model to analyze the effects of state control, engagement of a Big Four auditor, and directors' tax expertise on the association between GAAR implementation and tax avoidance. Table 14, 15 report the regression results. The interaction terms permit the shift in the slopes of each of the explanatory variables after the tax reform to be analyzed and help to determine whether these associations with tax avoidance changed after the GAAR implementation. The test variables GOV, AUD, and TDIR provide evidence of associations with tax avoidance in the pre-GAAR period.

According to table 1 and 2 for dependent variable BTG1 and BTG2, the R value represent the simple correlation and the adjusted R square are 0.847 and 0.807, which indicate a high degree of correlation. For BTG1, 84.7 % of independent variable can explain the CTA (tax avoidance). For BTG2 (table 1), 80.7% of independent variable

can explain the CTA.

Durbin-Watson coefficient of BTG1 equals to 1.530, and is lower than 2, thus I need to test positive autocorrelation case. From Savin – White table I have found lower (dL) and upper (dU) critical values for Durbin Watson test. My observation is 238, but there is no information for 238 sample size in Durbin Watson statistic table, I actually use 240 and that is pretty close to 238. When sample size equal to 240, number of independent variables equal to 16, $dL=1.65746$ and $dU = 1.9226$. As Durbin-Watson coefficient 1.530 belongs to the region $0 < DW < dL \Rightarrow 0 < 1.530 < 1.65746$, which lead to the conclusion that there is positive autocorrelation exists. The closer DW is to zero, the stronger the positive autocorrelation. This might suffer from positive autocorrelation meaning that I cannot rely necessarily on most variance estimates for the coefficient that I got in my regression output.

The same situation for BTG2. Durbin-Watson coefficient of BTG2 equals to 1.614. As Durbin-Watson coefficient 1.614 belongs to the region $0 < DW < dL \Rightarrow 0 < 1.614 < 1.65746$, which also lead to the conclusion that there is positive autocorrelation exists.

Table 1. Model summary - H2, H3, and H4

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.926 ^a	.857	.847	.05234	1.530

a. Predictors: (Constant), AGE, INVINT, FOR, ROA, AUD*GAAR, CINT,TDIR, GOV, LEV, GAAR, MKTBK, SIZE, AUD, RDINT, GOV*GAAR, TDIR*GAAR

b. Dependent Variable: BTG1

Table 2. Model summary - H2, H3, and H4

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.906 ^a	.820	.807	.05648	1.614

a. Predictors: (Constant), AGE, INVINT, FOR, ROA, AUD*GAAR, CINT,TDIR, GOV, LEV, GAAR, MKTBK, SIZE, AUD, RDINT, GOV*GAAR, TDIR*GAAR

b. Dependent Variable: BTG2

Table 3 and 4 use to determine whether there are any statistically significant difference the means of independent variables. F is the variance value, and its corresponding sig. value is a parameter for judging whether the variance is valid. Therefore, the actual sig value of F is sufficient, sig is less than 0.05, indicating significant

effect, and sig greater than 0.05 indicates no significant influence. According to my table, BTG1's $F=82.784$, and sig. the P value is $.000^a$, BTG2's $F=63.026$, and sig. the P value is $.000^a$, both P value < 0.05 , it means that the regression equation is useful. The tax avoidance is highly related to the variables which we sampled.

Table 3. ANOVA table on BTG1 - H2, H3, and H4

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	3.628	16	.227	82.784	.000 ^a
Residual	.605	221	.003		
Total	4.233	237			

a. Predictors: (Constant), AGE, INVINT, FOR, ROA, CINT, LEV, GAAR, MKTBK, SIZE, RDINT

Table 4. ANOVA table on BTG2 - H2, H3, and H4

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	3.217	16	.201	63.026	.000 ^a
Residual	.705	221	.003		
Total	3.921	237			

a. Predictors: (Constant), AGE, INVINT, FOR, ROA, AUD*GAAR, CINT, TDIR, GOV, LEV, GAAR, MKTBK, SIZE, AUD, RDINT, GOV*GAAR, TDIR*GAAR

b. Dependent Variable: BTG2

Table 5 shows that the regression coefficient for GAAR is positive and statistically not significant for BTG1, BTG2, which is again against with H1. The regression coefficients for AUD using BTG1 and BTG2 as the dependent variables are negative and statistically significant ($p < 0.10$ or better). The engagement of a Big Four auditor appear to reduce tax avoidance generally. This results suggest that the monitoring and disciplining mechanisms related to AUD restrict tax avoidance. It also report that the regression coefficient for GOV and TDIR is not statistically significant in any of the regression models for BTG1 and BTG2.

I am also interested in the coefficients of the interaction terms between GOV, AUD, and TDIR and GAAR, as the significance and sign of the coefficients for these interaction terms allows me to determine whether the joint effect of the GAAR and my other test variables have altered a firm’s propensity to engage in tax avoidance after the tax reforms. I find that the regression coefficients of the interaction term GOV*GAAR, AUD*GAAR and TDIR*GAAR are not statistically significant in any of the regression models for BTG1, BTG2. Overall, these results are consistent with H3, but not H2 and H4. There is no evidence show that the new tax rules have thus reduced the effects of some mechanisms as the GAAR substituted the monitoring and disciplin-

ing functions of AUD and TDIR in place prior to the GAAR.

We also find that some of the control variables (CINT, INVINT, FOR and ROA) are significantly associated with at least one of the tax avoidance measures ($p < 0.05$ or better). These results suggest that capital and inventory intensity multinational companies with high level of operating performance are likely to have great opportunities and capacity to engage in tax avoidance activities.

Notes: Variable definitions: BTG1 = pre-tax accounting income less taxable income (where taxable income is computed as income tax expense scaled by the statutory corporate tax rate of 33% (pre-2008) or 25% (post-2008)) using the method developed by Manzon and Plesko (2002) scaled by lagged total assets; BTG2 = book-tax gap residual calculated using the method developed by Desai and Dharmapala (2006); GAAR = a period dummy variable, coded 1 if the observations correspond to the post-GAAR period (i.e., 2008–2011), and 0 otherwise (i.e., 2005–2007); GOV = a dummy variable, coded 1 if the firm is majority (>50%) owned and therefore controlled by the government and is thus considered to be an SOE, and 0 otherwise; AUD = a dummy variable, coded 1 if the firm employs a Big 4 external auditor, and 0 otherwise; TDIR = a dummy variable, coded 1 if at least one member of the firm’s board

Table 5 Coefficients on BTG1 for H2, 3, 4

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients			Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta	t	Sig.	Tolerance	VIF
(Constant)	-0.088	0.081		-1.084	0.280		
GAAR	0.008	0.020	0.028	0.380	0.704	0.177	8.543
GOV	0.020	0.012	0.072	1.727	0.086	0.371	2.693
GOV*GAAR	-0.010	0.015	-0.030	-0.691	0.490	0.339	2.953
AUD	-0.037	0.011	-0.105	-3.235	0.001	0.619	1.614
AUD*GAAR	-0.004	0.013	-0.008	-0.260	0.795	0.696	1.436
TDIR	0.029	0.015	0.075	1.903	0.058	0.418	2.392
TDIR*GAAR	-0.011	0.021	-0.041	-0.528	0.598	0.109	9.134
SIZE	-0.001	0.003	-0.006	-0.179	0.858	0.674	1.484
LEV	-0.090	0.044	-0.057	-2.022	0.044	0.826	1.211
CINT	0.110	0.014	0.217	7.649	0.000	0.801	1.248
INVINT	-0.033	0.002	-0.473	-18.212	0.000	0.961	1.041
RDINT	-0.004	0.293	0.000	-0.013	0.989	0.570	1.755
FOR	0.122	0.036	0.136	3.439	0.001	0.413	2.422
ROA	0.648	0.022	0.776	28.994	0.000	0.904	1.106
MKTBK	0.049	0.051	0.030	0.965	0.336	0.676	1.479
AGE	0.000	0.001	-0.016	-0.528	0.598	0.685	1.461

of directors has tax expertise (i.e., prior experience in tax accounting or tax-related audit work), and 0 otherwise; SIZE = the natural logarithm of total assets; LEV = long-term debt scaled by total assets; CINT = net property, plant and equipment scaled by total assets; INVINT = net inventory scaled by total assets; RDINT = research and development expenditure scaled by total assets;

FOR = the total number of foreign incorporated subsidiaries scaled by the total number of subsidiaries; ROA = pre-tax income scaled by total assets; MKTBK = the market value of equity scaled by the book value of equity; and AGE = firm age (in years).

Dependent Variable: BTG1

Table 6 Coefficients on BTG2 for H2, 3, 4

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients			Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta	t	Sig.	Tolerance	VIF
(Constant)	0.055	0.088		0.629	0.530		
GAAR	0.016	0.022	0.062	0.748	0.455	0.177	8.543
GOV	0.028	0.013	0.106	2.272	0.024	0.371	2.693
GOV*GAAR	-0.016	0.016	-0.049	-0.991	0.323	0.339	2.953
AUD	-0.040	0.012	-0.119	-3.287	0.001	0.619	1.614
AUD*GAAR	-0.003	0.015	-0.008	-0.221	0.825	0.696	1.436
TDIR	0.030	0.017	0.081	1.834	0.068	0.418	2.392
TDIR*GAAR	-0.012	0.022	-0.046	-0.528	0.598	0.109	9.134
SIZE	-0.008	0.003	-0.083	-2.401	0.017	0.674	1.484
LEV	-0.037	0.048	-0.024	-0.778	0.438	0.826	1.211
CINT	0.098	0.016	0.201	6.322	0.000	0.801	1.248
INVINT	-0.015	0.002	-0.216	-7.412	0.000	0.961	1.041
RDINT	0.015	0.316	0.002	0.047	0.963	0.570	1.755
FOR	0.132	0.038	0.153	3.441	0.001	0.413	2.422
ROA	0.693	0.024	0.862	28.727	0.000	0.904	1.106
MKTBK	0.033	0.055	0.021	0.599	0.550	0.676	1.479
AGE	-0.001	0.001	-0.025	-0.733	0.464	0.685	1.461

Notes: Variable definitions: BTG1 = pre-tax accounting income less taxable income (where taxable income is computed as income tax expense scaled by the statutory corporate tax rate of 33% (pre-2008) or 25% (post-2008)) using the method developed by Manzon and Plesko (2002) scaled by lagged total assets; BTG2 = book-tax gap residual calculated using the method developed by Desai and Dharmapala (2006); GAAR = a period dummy variable, coded 1 if the observations correspond to the post-GAAR period (i.e., 2008–2011), and 0 otherwise (i.e., 2005–2007); GOV = a dummy variable, coded 1 if the firm is majority (>50%) owned and therefore controlled by the government and is thus considered to be an SOE, and 0 otherwise; AUD = a dummy variable, coded 1 if the firm employs a Big 4 external auditor, and 0 otherwise; TDIR = a dummy variable, coded 1 if at least one member of the firm's board of directors has tax expertise (i.e., prior experience in tax accounting or tax-related audit work), and 0 otherwise; SIZE = the natural logarithm of total assets; LEV = long-term debt scaled by total assets; CINT = net property, plant and equipment scaled by total assets; INVINT = net inventory scaled by total assets; RDINT = research and development expenditure scaled by total assets; FOR = the total number of foreign incorporated subsidiaries scaled by the total number of subsidiaries; ROA = pre-tax income scaled by total assets; MKTBK = the market value of equity scaled by the book value of equity; and AGE = firm age (in years).

Dependent Variable: BTG2

5. Summary and Conclusion

This paper analyzes the effect of the introduction of the General Anti-Avoidance Rule on January, 2008 on corporate tax avoidance in Chinese manufacturing companies. I use 34 Chinese manufacturing listed companies for the year 2005–2011 (238 years observations) to study the research questions. According to my regression model, I find that the GAAR has not affected the tax avoidance activities of manufacturing listed companies in China. However, the empirical results provides a weak and insignificant relationship between the introduction of GAAR and reduction of tax avoidance activities. I cannot say that the reduction on tax avoidance following the implementation of the GAAR appears to be attributable to the introduction of new and stringent tax legislation and the overall consolidation of Chinese tax law. I also report that the effects of engaging a Big Four auditor were significantly reduced in the post-implementation period. More-

over, government owned and having a director with expertise in deterring tax avoidance were not significantly related to companies' tax avoidance activities.

In general, opportunities to undertake such research are limited as corporate tax reforms are infrequent. As such, this paper adds to the sparse literature about the effects of tax reform in relation-based economies. Additionally, the finding of the study will be practically useful for tax authority to identify potential factor of tax avoidance activities. Tax authority may pay more attention on the listed company which is not audited by Big Four auditors. Besides, the capital intensity and inventory intensity companies and the multinational companies with more foreign subsidiaries may engage to tax avoidance activities as well. Moreover, my study's results will also be of interest to policymakers and regulators in other developing (relation-based) economies who are considering tax reform to curb corporate tax avoidance.

This study has several limitations, which also provide avenues for future research. First, the scope of this paper was limited to only 238 observations from 34 manufacturing companies in China and not all of them are multinational companies. Therefore, extending a sample size and selecting only multinational companies from different industry in order to get the same results as Sidney C.M. Leung, Grant Richardson and Grantley Taylor did. Secondly, the tax rate which used in this study only divided into two types: pre-GAAR is 33% and post-GAAR is 25%. However, some of my companies are from Special Economic Zone, and the tax rate for this kind of companies is 15% or 20% depending on the location. The impact of the GAAR on income was different. For future research, it is better to put the real tax rate for every observation in order to get accurate results.

Appendix

Description of the Desai and Dharmapala (2006) Method for Computing the Book-tax Gap Residual Taxable income is calculated as $TI_{it} = \text{accounting income tax expense scaled by the corporate statutory tax rate of 33\% (pre-2008) or 25\% (post-2008)}$. The BTG is calculated by subtracting TI from pre-tax accounting income (AI): $BTG_{it} = AI_{it} - TI_{it}$. The BTG is scaled by lagged total assets. Total accruals (TA) were calculated for each firm in each year using the measure of total accruals developed by Healy (1985). TAs is considered to measure the earnings management component of BTG and is computed as follows:

$$TA_{it} = EBEI_{it} - CFO_{it}$$

Where i = firms 1–34; t = financial years 2005–2011; TA = total accruals; $EBEI$ = earnings before extraordinary items (i.e., pre-tax income); and CFO = cash flows from operations. The following OLS regression is performed to account for the component of BTG attributable to earnings management:

$$BTG_{it} = \beta_1 TA_{it} + \mu_{it} + \varepsilon_{it}$$

Where BTG = the book-tax difference scaled by lagged total assets; TA = total accruals scaled by lagged total assets; l = the residual; and e = the error term. The residual value of BTG is deemed by Desai and Dharmapala (2006) to reflect corporate tax avoidance (CTA):

$$CTA_{it} = \mu_{it} + \varepsilon_{it}$$

REFERENCES

1. Deloitte, 2013. Taxation and investment in China 2013: Reach, relevance and reliability. Available at: http://www.deloitte.com/assets/DcomGlobal/Local%20Assets/Documents/Tax/Taxation%20and%20Investment%20Guides/2013/dttl_tax_guide_2013_China.pdf.
2. Li, J., 2007. Fundamental enterprise income tax reform in China: motivations and major changes. *Bull. Int. Taxation* 61 (12), 519–528.
3. Ernst, Young, 2014a. China released administrative measures for general anti-avoidance rules (GAAR) Available at: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-CTIN-2014002-ENG/\\$FILE/EY-CTIN-2014002-ENG.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-CTIN-2014002-ENG/$FILE/EY-CTIN-2014002-ENG.pdf).
4. Cheung, C.S.A., Huang, H.H., Li, Y., Stanfield, J., 2012. The effect of hedge fund activism on corporate tax avoidance. *Acc. Rev.* 87 (5), 1493–1526.
5. Xu, W., Zheng, Y., Zhang, J., 2011. Tax enforcement as a corporate governance mechanism: empirical evidence from China. *Corporate Governance: Int. Rev.* 19 (1), 25–40.
6. Shevlin, T., Tang, T.Y.H., Wilson, R., 2012. Domestic income shifting by Chinese listed firms. *J. Am. Taxation Assoc.* 34 (1), 1–29.
7. Ernst, Young, 2014b. Global transfer pricing tax authority survey. Available at: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-global-transfer-pricing-tax-authority-survey/\\$FILE/ey-2014-global-transfer-pricing-tax-authority-survey.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-global-transfer-pricing-tax-authority-survey/$FILE/ey-2014-global-transfer-pricing-tax-authority-survey.pdf).
8. Lin, K.Z., Mills, L.F., Zhang, F., 2014. Public versus private firm responses to the tax rate reduction in China. *J. Am. Taxation Assoc.* 36 (1), 137–163.

9. An, Z., Tan, C., 2014. Taxation and income shifting: empirical evidence from a quasi-experiment in China. *Econ. Syst.* 38 (4), 588–596.

10. Li, J., Huang, H. 2008. The transformation of Chinese enterprise income tax: Internationalization and Chinese innovations. CLPE Research Paper No. 41.

11. Chan, K.H., Mo, P.L.L., Zhou, A.Y., 2013. Government ownership, corporate governance and tax aggressiveness: evidence from China. *Acc. Finance* 53 (4), 1029–1051.

12. Wu, L., Wang, Y., Luo, W., Gillis, P., 2012. State ownership, tax status and size effect of effective tax rate in China. *Acc. Bus. Res.* 42 (2), 97–114.

13. Wang, J., 2016. The Chinese approach to transfer pricing: problems faced and paths to improvement. *Br. Tax Rev.* 1, 89–118.

14. Global Financial Integrity. 2012. Illegal financial flows from China and the role of trade misinvoicing. <http://www.gfintegrity.org/storage/gfip/documents/reports/ChinaOct2012/gfi-china-oct2012-report-web.pdf>.

15. Aharony, J., Wang, J., Yuan, H., 2010. Tunneling as an incentive for earnings management during the IPO process in China. *J. Account. Public Policy* 29 (1), 1–26.

ҚЫТАЙДАҒЫ ӨНДІРУ КОМПАНИЯЛАРЫНА КОРПОРАТИВТІК САЛЫҚ САЛУ БОЙЫНША САЛЫҚ САЛУҒА ҚАРСЫ КҮРЕСТІҢ ЖАЛПЫ ЕРЕЖЕЛЕРІНІҢ ӘСЕРІ

Бұл мақала Қытайдағы корпоративті салықтан жалтару туралы заңдарды күшіне енгізу үшін 2008 жылғы 1 қаңтарда енгізілген жалтыға қарсы іс-қимылдың жалты ережесін (GAAR) қарастырады. 2006-2011 жылдар аралығындағы (238 қаржы есептер) 34 қытайлық өндірістік компаниялардың үлгісіне негізделген. Мен жаңа және қатаң салық заңнамасының нәтижесі болып табылатын ЖҚІЕ-ны орындаудан кейін салықтарды болдырмаудың төмендеуін таппадым және қытайлық салық заңнамасын біріктіру. Дегенмен, Үлкен Төрттік аудит компаниясы GAAR енгізілгеннен кейінгі кезеңде салықтардан жалтару бойынша көрсеткіштердің айтарлықтай төмендегенін көрсетті.

Түйін сөздер: GAAR, корпоративтік салық төлеуден жалтару, Қытай, барлық кәсіпорындарға табыс салығы, трансферттік баға белгілеу аудиті, деривативтер.

ВЛИЯНИЕ ОБЩИХ ПРАВИЛ БОРЬБЫ С УКЛОНЕНИЕМ ОТ НАЛОГОВ НА КОРПОРАТИВНОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КОМПАНИЙ В КИТАЕ

GAAP не было обнаружено, которое, по-видимому, является результатом нового и более строгого налогового законодательства и консолидации китайского налогового законодательства. Тем временем, привлечение влияния Общих правил борьбы с уклонением от аудиторской Большой Четверки показало на обеспечение соблюдения Закона об уклонении от налогов в период после уклонении от уплаты корпоративных налогов внедрения GAAP.

В данной статье рассматривается законодательства. Данные включают отчеты 34 китайских компаний-производителей за уплаты корпоративного налога, Китай, период с 2006 по 2011 гг. (всего 238 отчетов). Изучив полученные данные, снижения уровня трансфертного ценообразования, деривативы. **Ключевые слова:** GAAP, уклонение от подоходный налог на все предприятия, аудит



УДК 004.896

К ВОПРОСУ ОБ АВТОМАТИЗАЦИИ И РОБОТИЗАЦИИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

*М.Ф. Баймухамедов¹, В.Ш. Шакиакбаев²,
доктор технических наук, профессор,
Костанайский социально-технический
университет им. академика З. Алдамжар¹,
генеральный директор,
АО "Петропавловский завод
тяжелого машиностроения"²
(Казахстан)*

*Положительные рецензии даны
д.т.н. Курмановым А.К.
и к.т.н. Рыспаевым К.С.*

В статье рассмотрены вопросы, связанные с автоматизацией и роботизацией машиностроительного предприятия. Предлагается реализовать проект технического перевооружения механического производства на предприятии. Отмечается, что при разработке технологической концепции развития предприятия основными условиями являются:

- ♦ создание роботизированного производственного модуля с возможностью его последующего встраивания в гибкие производственные системы;

- ♦ минимизация количества и номенклатуры применяемого для этой цели технологического оборудования, что предполагает вовлечение многофункциональных обрабатывающих центров, широко оснащенных средствами автоматизации, различной технологической оснасткой, передовым режущим и вспомогательным инструментом.

Ключевые слова: автоматизация, роботизация, машиностроительное предприятие, проект, техническое перевооружение, технологическое оборудование.

Сегодня тысячи компаний по всему миру делают ставку на использование роботов в своем производстве. Одним из путей повышения производительности труда на машиностроительном предприятии, повышения эффективности производства является внедрение автоматизации и роботизации производственных процессов.

В этих целях необходимо разработать и реализовать проект технического перевооружения механического производства на пред-

приятии.

Целью проекта является создание системы автоматизированного производства номенклатуры деталей с высокими требованиями по точности и качеству обработки. Предполагается, что это будет достигнуто в том числе переходом на современное высокопроизводительное технологическое оборудование с использованием роботизированных комплексов и комплекса современных средств автоматизации подготовки производства.

При разработке технологической концепции развития предприятия основными условиями являются:

- ♦ создание роботизированного производственного модуля с возможностью его последующего встраивания в гибкие производственные системы;

- ♦ минимизация количества и номенклатуры применяемого для этой цели технологического оборудования, что предполагает задействование многофункциональных обрабатывающих центров, широко оснащенных средствами автоматизации, различной технологической оснасткой, передовым режущим и вспомогательным инструментом.

Для построения новой производственной модели производства проектная группа должна сформировать номенклатуру деталей, которую предполагается перевести на новые технологии.

Выбранные детали необходимо разбить на группы, исходя из их схожести по конструктивным и технологическим признакам, в каждой группе следует выделить детали-представители. Затем в системе автоматизированного сквозного проектирования по чертежам заказчика необходимо разработать 3D-модели этих деталей и технологические процессы обработки. Для изготовления этих деталей следует определить состав необходимого металлообрабатывающего оборудования, технологической оснастки и режущего инструмента.

Предлагаемые предприятию новые технологии и решения, характеризуются применением [1]:

- ♦ роботизированного и многофункционального оборудования;

- ♦ технологии настройки инструмента вне станка;

- ♦ паллетной системы с нулевой точкой для фрезерных и токарных станков;

- ♦ различных видов лезвийной обработки на одном станке;

- ◆ синхронной обработки несколькими инструментами;

- ◆ современного высокоэффективного режущего инструмента;

- ◆ дополнительного специального оснащения оборудования;

- ◆ ряда уже используемых на заводе технологий и оборудования.

Первый этап технического перевооружения машиностроительного предприятия включает следующие задачи:

- ◆ разработку и внедрение робототехнического комплекса (РТК) для обеспечения работы в безлюдном режиме на базе поставленного ранее вертикального фрезерного центра;

- ◆ разработку и внедрение специальной автоматизированной оснастки (приспособления) для изготовления крупногабаритных деталей «Пояс» на фрезерном обрабатывающем центре;

- ◆ разработку и внедрение новой технологии обработки детали «Консоль» на 5-осевом обрабатывающем центре.

Технологическая подготовка производства деталей, пусконаладочные работы поставленного оборудования, организация обучения производственного персонала, технологическая отработка номенклатуры деталей на созданном автоматизированном производстве – все эти задачи должны решаться специалистами, вошедшими в совместную проектную группу.

Для успешной реализации проекта внедрения автоматизации и роботизации на предприятии, а также для того, чтобы достигнутые по его окончании результаты были стабильными на протяжении долгого времени, особое внимание следует уделять подготовке специалистов предприятия [2].

Далее, необходимо разработать нормативной базу данного проекта. Система документов нормативной базы должна содержать описания бизнес-процессов внедряемого производственного процесса, информационно поддерживающие их документы, а также нормативы их выполнения. В нормативной базе аккумулирована вся информация для поддержания необходимой компетенции специалистов предприятия на достаточном для стабильного функционирования бизнес-процессов уровне. Таким образом, если специалисты предприятия выполняют внедренные процессы в соответствии с установленными нормативами, то бизнес-результат нового производственного процесса будет достигнут и сохранит-

ся стабильным на всем протяжении его использования.

Нормативная база проекта должна охватывать все этапы внедряемого нового производства:

- ◆ разработку 3D-моделей деталей, конструкций, а также технологических процессов их изготовления;

- ◆ разработку требуемой специальной оснастки и режущего инструмента;

- ◆ разработку норм расхода режущего инструмента;

- ◆ разработку управляющих программ, настройку станка на изготовление партии деталей и отладку программ;

- ◆ настройку станка на изготовление партии деталей и непосредственно производство деталей.

В нормативную базу входят документы, содержащие детальное описание бизнес-процессов и позволяющие выполнять их в соответствии с установленными нормативами; документы, разработанные на основе государственных, отраслевых стандартов и стандартов предприятия; документы с описанием функционального назначения, правил эксплуатации внедряемого оборудования и программного обеспечения, программы обучения работе на внедряемом оборудовании и работе с программным обеспечением, перечни вопросов для сертификации персонала по работе на оборудовании и с программным обеспечением. Кроме того, с нормативной базой передаются акты приемки и сдачи бизнес-процессов, акты приемки и передачи документации.

Подготовленная и переданная предприятию нормативная база является для его специалистов не только источником полной информации по новым внедренным процессам (ведь она привязана непосредственно к номенклатуре проектных деталей), но и базой знаний, которую будет целесообразно использовать при решении других производственных задач.

Специалисты предприятия будут осваивать новые бизнес-процессы, опираясь на показатели из нормативной базы, но уже по другим – «своим» деталям (конечно же, из программы выпуска). По этим деталям затем и осуществляется сертификация знаний, полученных ими при обучении. При этом инженерные консультанты должны брать на себя ответственность за то, что разработанные ими бизнес-процессы оптимальны, а нормативы будут освоены заводчанами. Другими слова-

ми, заводские специалисты должны самостоятельно внедрять детали, аналогичные деталям-представителям, при участии и под контролем инженерных консультантов, а результатом такой совместной работы должно стать полное достижение заводчанами проектных нормативов.

В результате реализации описанного выше проекта будут созданы уникальные системы автоматизированного производства, которые выведут предприятие на совершенно иной, более высокий технологический уровень производства деталей.

ЛИТЕРАТУРА

1. А.А. Иванов Автоматизация технологических процессов и производств: Учебное пособие / А.А. Иванов. - М.: Форум, 2012. - 224 с.

2. Н.М. Капустин Автоматизация производственных процессов в машиностроении / Н.М. Капустин, П.М. Кузнецов. - М.: Высшая школа, 2007. - 415 с.

МАШИНА ЖАСАУ КӘСІПТЕРІН АВТОМАТТАНДЫРУ ЖӘНЕ РОБОТТАНДЫРУ САУАЛЫ

Мақалада машина жасау кәсіпорнын автоматтандыру және роботтандыру мәселелері қарастырылған. Кәсіпорында механикалық өндірісті техникалық қайта жарақтандыру жобасын жүзеге асыру ұсынылады. Кәсіпорынның технологиялық тұжырымдамасын жасау кезінде негізгі шарттар:

◆ кейіннен икемді өндіріс жүйелеріне

интеграциялану мүмкіндігі бар роботты өндіріс модулін құру;

◆ автоматтандырумен, түрлі технологиялық жабдықтармен, жетілдірілген кесу және көмекші құралдармен жабдықталған көп функционалды өңдеу орталықтарын тартуды көздейтін осы мақсатта қолданылатын технологиялық жабдықтардың саны мен номенклатурасын азайту.

Түйін сөздер: автоматтандыру, роботтандыру, машина жасау кәсіпорыны, жоба.

ON THE ISSUE OF AUTOMATION AND ROBOTIZATION OF A MACHINE-BUILDING ENTERPRISE

The article considers issues related to automation and robotization of a machine-building enterprise. It is proposed to implement a project for the technical re-equipment of mechanical production at the enterprise. It is noted that when developing a technological concept for the development of the enterprise, the main conditions are:

◆ creation of a robotic production module with the possibility of its subsequent integration into flexible production systems;

◆ minimization of the quantity and nomenclature of technological equipment used for this purpose, which involves the use of multifunctional machining centers, widely equipped with automation, various technological equipment, advanced cutting and auxiliary tools.

Keywords: automation, robotics, machine-building enterprise, project, technical re-equipment, technological equipment.

УДК 004.891

ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ

С.Г. Еслямов¹, А.А. Жикеев²,
кандидат технических наук, доцент,
Евразийский национальный университет
им. Л.Н. Гумилева¹
кандидат технических наук, доцент,
Костанайский государственный

университет им. А. Байтұрсынова²,
(Казахстан)

Положительные рецензии даны
д.т.н. Курмановым А.К.
и к.т.н. Суховым М.В.

Одним из направлений применения методов и средств искусственного интеллекта является создание интеллектуальных информационных систем (ИИС), используемых в сфере экономики. ИИС способны диагности-

ровать состояние предприятия, оказывать помощь в антикризисном управлении, обеспечивать выбор оптимальных решений по стратегии развития предприятия и его инвестиционной деятельности. ИИС применяются для экономического анализа деятельности предприятия, стратегического планирования, инвестиционного анализа, оценки рисков и формирования портфеля ценных бумаг, финансового анализа, маркетинга и т.д. В отличие от обычных аналитических и статистических моделей, ИИС позволяют получить решение трудно формализуемых слабо структурированных задач. Применение ИИС совместно со стандартными методами исследования операций, динамического программирования, а также с методами нечеткой логики для планирования при комплексной автоматизации деятельности предприятия, приносит принципиальные выгоды: реально снижаются операционные издержки; повышается качество управленческих решений.

Ключевые слова: искусственный интеллект, интеллектуальные информационные системы, принятие решений, слабо структурированные задачи, экономический анализ, модель экономического объекта.

Игнаси Белда в своей работе «Разум, машины и математика» писал: «Искусственный интеллект постепенно вошёл в нашу жизнь. Рано или поздно настанет день, когда появятся машины, обладающие тем же уровнем креативности, ощущений и эмоционального интеллекта, что и человек. В день, когда это произойдет, мы поймем, что мы не одиноки». Одним из направлений применения методов средств ИИ является создание интеллектуальных информационных систем (ИИС). Наиболее эффективно ИИС используются в сфере экономики.

ИИС способны диагностировать состояние предприятия, оказывать помощь в антикризисном управлении, обеспечивать выбор оптимальных решений по стратегии развития предприятия и его инвестиционной деятельности.

Благодаря наличию средств естественно-языкового интерфейса появляется возможность непосредственного применения ИИС бизнес пользователем, не владеющим языками программирования, в качестве средств поддержки процессов анализа, оценки и принятия экономических решений. ИИС применяются для экономического анализа деятельности предприятия, стратегического планирования,

инвестиционного анализа, оценки рисков и формирования портфеля ценных бумаг, финансового анализа, маркетинга и т.д.

В этом случае потребовался значительно больший объем информации как собственно о предприятии, так и о его окружении, т.е. природных, политических, экономических и других факторах, конкурентах, поставщиках и т.д., а также значительно более сложные вычисления, необходимость учета слабо формализуемых факторов, высокий уровень интерфейса. Поставленные задачи реализованы в системах поддержки принятия решений. Их отличительная черта — значительно более высокий уровень «интеллекта», чем у обычных интегрированных систем управления производством; наличие специальных процедур для отбора и ввода данных, в том числе и по расписанию из различных внешних систем. В системах поддержки принятия решений производится заблаговременное вычисление (в целях обеспечения уменьшения времени реакции) агрегированных данных, часто используемых в запросах; используется специальная организация хранения данных, обеспечивающая возможность многоаспектного поиска с изменяемой глубиной агрегирования/деагрегирования данных. Эта технология получила название хранилищ и витрин данных в сочетании с оперативной аналитической обработкой данных.

Наиболее мощные фирмы, разрабатывающие системы управления базами данных (СУБД) ORACLE, BASE, Microsoft, поставляют на рынок системы, в которые модули поддержки принятия решений входят как компонента. В состав таких входят технологии искусственного интеллекта нейронные сети, интеллектуальный анализ данных. Объектно-ориентированная структура этих баз данных сделала реальностью идеологию фреймов, разработанную в рамках искусственного интеллекта. Технические решения, необходимые для создания полномасштабных интеллектуальных информационных систем средства ведения баз знаний на основе объектно-ориентированных баз данных, автоматизации формирования баз знаний на основе методов интеллектуального анализа данных, полнотекстовые системы поиска и семантические анализаторы естественного языка для естественно-языкового интерфейса стали производиться как серийно выпускаемые программные изделия. Не реализованными в рамках таких СУБД пока остаются технологии реализации правдоподобных (вероятностных) и логических

(дедуктивных) выводов.

По материалам кадровых агентств, в Интернете существует устойчивый высокий спрос на специалистов, владеющих современными технологиями проектирования и разработки ИИС. Поскольку технические и программные средства изменяются достаточно быстро (их полное обновление происходит в течение 2-3 лет), а принципы работы интеллектуальных систем изменяются относительно медленно (на протяжении 15-20 лет).

Первоначально ИИС использовали знания нескольких экспертов в каждой из областей инвестиций. В настоящее время базы знаний частично формируются посредством машинного обучения, используя методы индукции, генетические алгоритмы и некоторые другие методы извлечения знаний. Менеджер, используя такую схему, теоретически может принимать решения более эффективно и с меньшей стоимостью, чем это смог бы сделать любой индивидуальный эксперт в данной области. Наиболее очевидным преимуществом интеграции некоторых форм искусственного интеллекта в процессе принятия решений по сравнению с постоянным консультированием с группой экспертов обычно является более низкая стоимость и большее соответствие результатов задаче [1].

В отличие от обычных аналитических и статистических моделей, ИИС позволяют получить решение трудно формализуемых слабо структурированных задач.

Возможность ИИС работать со слабо структурированными данными подразумевает наличие следующих качеств:

– решать задачи, описанные только в терминах «мягких» моделей, когда зависимости между основными показателями являются не вполне определенными или даже неизвестными в пределах некоторого класса;

– способность к работе с неопределенными или динамичными данными, изменяющимися в процессе обработки, позволяет использовать ИИС в условиях, когда методы обработки данных могут изменяться и уточняться по мере поступления новых данных;

– способность к развитию системы и извлечению знаний из накопленного опыта конкретных ситуаций увеличивает мобильность и гибкость системы, позволяя ей быстро осваивать новые области применения.

Возможность использования информации, которая явно не хранится, а выводится из имеющихся в базе данных, позволяет уменьшить объемы хранимой актуальной информа-

ции при сохранении богатства доступной пользователю информации. Направленность ИИС на решение слабо структурированных, плохо формализуемых задач расширяет область применения ИИС.

Наличие развитых коммуникативных способностей у ИИС дает возможность пользователю выдавать задания системе и получать от нее обработанные данные и комментарии на языке, близком к естественному.

Система естественно-языкового интерфейса (СЕЯИ) транслирует естественно-языковые структуры на внутри машинный уровень представления знаний. Включает морфологический, синтаксический, семантический анализ и соответственно в обратном порядке синтез.

Программа интеллектуального интерфейса воспринимает сообщения пользователя и преобразует их в форму представления базы знаний и, наоборот, переводит внутреннее представление результата обработки в формат пользователя и выдает сообщение на требуемый носитель.

Важнейшее требование к организации диалога пользователя с ИИС естественность, означающая формулирование потребностей пользователя с использованием профессиональных терминов конкретной области применения.

Для ИИС характерны следующие признаки [2]:

1. Развитые коммуникативные способности: возможность обработки произвольных запросов в диалоге на языке максимально приближенном к естественному (система естественно-языкового интерфейса СЕЯИ).

2. Направленность на решение слабо структурированных, плохо формализуемых задач (реализация мягких моделей).

3. Способность работать с неопределенными и динамичными данными.

4. Способность к развитию системы и извлечению знаний из накопленного опыта конкретных ситуаций.

5. Возможность получения и использования информации, которая явно не хранится, а выводится из имеющихся в базе данных.

6. Система имеет не только модель предметной области, но и модель самой себя, что позволяет ей определять границы своей компетентности.

7. Способность к аддитивным выводам, т.е. к выводам по аналогии.

8. Способность объяснять свои действия, неудачи пользователя, предупреждать

пользователя о некоторых ситуациях, приводящих к нарушению целостности данных.

Наибольшее распространение ИИС получили для экономического анализа деятельности предприятия, стратегического планирования, инвестиционного анализа, оценки рисков и формирования портфеля ценных бумаг, финансового анализа, маркетинга.

Традиционно считается, что ИИС содержит:

1. Базу данных,
2. Базу знаний,
3. Интерпретатор правил или машину вывода,
4. Компоненты объяснения и естественно языкового интерфейса, обеспечивающих связный диалог пользователя и системы с переменным переходом инициативы.

Отличительные особенности ИИС по сравнению с обычными ИС состоят в следующем [3]:

1. Интерфейс с пользователем на естественном языке с использованием понятий, характерных для предметной области пользователя.

2. Способность объяснять свои действия и подсказывать пользователю, как правильно ввести экономические показатели и как выбрать подходящие к его задаче параметры экономической модели.

3. Представление модели экономического объекта и его окружения в виде базы знаний и средств дедуктивных и правдоподобных выводов в сочетании с возможностью работы с неполной или неточной информацией.

4. Способность автоматического обнаружения закономерностей бизнеса в ранее накопленных фактах и включения их в базу знаний.

Применение ИИС совместно со стандартными методами исследования операций, динамического программирования, а также с методами нечеткой логики для планирования при комплексной автоматизации деятельности предприятия, приносит принципиальные выгоды: реально снижаются операционные издержки; повышается качество управленческих решений.

Интеллектуальные информационные системы особенно эффективны в применении к слабо структурированным задачам, в которых пока отсутствует строгая формализация и для решения которых применяются эвристические процедуры, позволяющие в большинстве случаев получить решение. Отчасти этим объясняется то, что диапазон применения ИИС

необычайно широк: от управления непрерывными технологическими процессами в реальном времени до оценки последствий от нарушения условий поставки товаров по импорту.

По мере совершенствования принципов логического и правдоподобного вывода, применяемых в ИИС за счет использования нечеткой, модальной, временной логики, байесовских сетей вывода, ИИС начинают проникать в высокоинтеллектуальные области, связанные с разработкой стратегических решений по совершенствованию деятельности предприятий. Этому способствуют более современные алгоритмы анализа и синтеза предложений естественного языка, облегчающие общение пользователя с системой.

Включение в состав ИИС классических экономико-математических моделей, методов линейного, квадратичного и динамического программирования позволяет сочетать анализ объекта на основе экономических показателей с учетом факторов и рисков политических и внеэкономических факторов, оценивать последствия полученных их ИИС решений.

Наличие в составе ИИС объектно-ориентированной базы данных позволяет однородными средствами обеспечить хранение и актуализацию как фактов, так и знаний.

ЛИТЕРАТУРА

1. Баймухамедов М.Ф., Герауф И.И. Экспертные системы. // Учебник, –Костанай, 2008. – с. 386.
2. Баймухамедов М.Ф., Молдамурат К. Искусственный интеллект: современная теория и практика. //Материалы международной научно-практической конференции, Костанайский государственный университет им. А.Байтурсынова, Костанай, 2019. –с. 238-245.
3. Баймухамедов М.Ф. Искусственный интеллект: основы теории и практики. // Монография, изд-во «Master Reprint», Костанай, 2019. – с.175.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛДЫ АҚПАРАТ ЖҮЙЕЛЕРІНІҢ ТАРТЫМДЫ ЕРЕКШЕЛІКТТЕРІ

Жасанды интеллекттің әдістері мен құралдарын қолдану салаларының бірі экономика саласында қолданылатын ақылды ақпараттық жүйелерді (ИИС) құру болып табылады. ИАЖ кәсіпорынның жағдайын диагностикалауға, дағдарысты басқаруға көмек көрсетуге, кәсіпорынның және оның инвестициялық қызметінің даму стратегиясына оңтайлы шешімдерді

таңдауға мүмкіндік береді. БМЖ кәсіпорынның экономикалық талдауы, стратегиялық жоспарлау, инвестицияларды талдау, тәуекелдерді бағалау және бағалы қағаздар портфолиосын қалыптастыру, қаржылық талдау, маркетинг және т.б. Әдеттегі аналитикалық және статистикалық модельдерден айырмашылығы, БМЖ күрделі формаланған нашар құрылымдалған мәселелерді шешуге мүмкіндік береді. БМЖ-ді операцияларды зерттеудің стандартты әдістерімен, динамикалық бағдарламалаумен, сондай-ақ кәсіпорынның операцияларын кешенді автоматтандырумен жоспарлаудың анық емес логикалық әдістерімен бірге қолдану түбегейлі пайда әкеледі: операциялық шығындар азаяды; басқару шешімдерінің сапасы артып келеді.

Түйін сөздер: жасанды интеллект, зияткерлік ақпараттық жүйелер, шешім қабылдау, нашар құрылымдалған міндеттер, экономикалық талдау, экономикалық объектінің моделі.

ATTRACTIVE FEATURES OF INTELLECTUAL INFORMATION SYSTEMS

One of the areas of application of methods and means of artificial intelligence is the creation of intelligent information systems (IMS) used in the field of economics. IIS are able to diagnose the state of the enterprise, provide assistance in crisis management, provide the choice of optimal solutions for the development strategy of the enterprise and its investment activities. IMS are used for economic analysis of the enterprise, strategic planning, investment analysis, risk assessment and the formation of a portfolio of securities, financial analysis, marketing, etc.

Unlike conventional analytical and statistical models, IMSs provide a solution to difficult to formalize poorly structured problems. The use of IMS in conjunction with standard methods of operations research, dynamic programming, as well as fuzzy logic methods for planning with integrated automation of enterprise operations, brings fundamental benefits: operating costs are actually reduced; the quality of management decisions is increasing.

Keywords: artificial intelligence, intelligent information systems, decision making, poorly structured tasks, economic analysis, model of an economic object.



УДК 343.112

АНТИКОРРУПЦИОННЫЙ СУД КАК МЕРА ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ

Ю.В. Олейник¹, К.М. Абильдинова²,
*магистр юриспруденции,
старший преподаватель¹,
студент²,*
*Костанайский социально-технический
университет им. академика З. Алдамжар
(Казахстан)*

*Положительные рецензии даны
д.ю.н. Мизанбаевым А.Е.
и к.ю.н. Ибраевым А.З.*

Противодействие коррупции в судебной системе Республики Казахстан осуществляется планомерно, наступательно с подведением анализов работы в данном направлении, с учетом коррупционных рисков и постоянного системного мониторинга. Основными приоритетными направлениями Антикоррупционной стратегии Казахстана в судебной системе будут являться: укрепление независимости правосудия, как главного условия эффективного и системного противодействия коррупции; дальнейшее совершенствование законодательства; повышение эффективности и гласности периодических социологических исследований, проводимых среди участников судебных процессов; расширение степени использования современных информационных технологий; всестороннее углубление международного сотрудничества по предупреждению коррупции в судах; повышение прозрачности работы судов, в том числе путем взаимодействия со средствами массовой информации; повышение эффективности принимаемых предупредительно – профилактических антикоррупционных мер. Во всем мире существуют различные меры, направленные на противодействие коррупции, одной из них является антикоррупционный суд. Внедрение проекта «Антикоррупционный суд» является необходимым элементом эффективной судебной деятельности.

Ключевые слова: *восприятие, коррупция, стратегия, национальная безопасность, антикоррупционная деятельность, антикоррупционный суд.*

Казахстан, как страна, ставящая перед

собой цели – создание общества благополучия на основе сильного государства, развитой экономики и возможностей всеобщего труда, вхождение Казахстана в тридцатку самых развитых стран мира, – **стремится к достижению «нулевого» уровня восприятия и реального существования коррупции.**

«Стратегия «Казахстан-2050»: Новый политический курс состоявшегося государства» возводит коррупцию в ранг прямой угрозы национальной безопасности, поскольку коррупция ведет к снижению эффективности государственного управления, инвестиционной привлекательности страны, сдерживает поступательное социально-экономическое развитие.

В Казахстане «действует современное антикоррупционное законодательство, реализуется ряд программных документов, образован специальный уполномоченный орган, комплексно реализующий функции в сфере государственной службы и противодействия коррупции, активно осуществляется международное сотрудничество в сфере антикоррупционной деятельности» [1]. Принимаются различные меры по противодействию коррупции.

Одной из них прогрессивных форм противодействия коррупции в мировой практике является антикоррупционный суд. В некоторых странах важную роль в принятии решения о создании специальных антикоррупционных судов, сыграла обеспокоенность граждан по поводу способности обычных судов беспристрастно рассматривать дела о коррупции, не подвергаясь ей [2].

Антикоррупционные суды создаются чаще в развивающихся и некоторых восточноевропейских странах. Так же в 2018 году принят законопроект о создании Высшего антикоррупционного суда Украины.

Украина. Высший антикоррупционный суд призван рассматривать дела коррупционеров из числа высокопоставленных должностных лиц, расследованные Национальным антикоррупционным бюро Украины. Кандидатуры судьи будут рассматривать на специальном заседании, в котором будут принимать участие члены ВККСУи общественного совета международных экспертов. Если большинство участников заседания и как минимум половина международных экспертов не поддержат кандидатуру претендента, то он выбывает из конкурса на должность судьи Высшего антикоррупционного суда. Всего будет отобрано 35 судей [3].

Возможно ли, что одним из инструментов противодействия коррупции в Казахстане

может стать создание Антикрупционнoгo межрайонный антикрупционнoй суд по уголовным делам» как система функционирования антикрупционнoгo суда в Казахстане.

Для изучения этого вопроса нами был разработан проект «Специализированный

Таблица 1

Уголовные дела, подсудные специализированному межрайонному антикрупционному суду по уголовным делам	Статья Закона
1. Специализированные межрайонные антикрупционные суды по уголовным делам действуют в качестве суда первой инстанции.	
2. Специализированным межрайонным антикрупционным судам по уголовным делам подсудны уголовные дела	
о коррупционных и иных уголовных правонарушениях против интересов государственной службы и государственного управления	глава 15 УК РК
о других уголовных правонарушениях совершенных должностными лицами с использованием своего служебного положения.	
3. В стадии исполнения приговора специализированные межрайонные антикрупционные суды по уголовным делам рассматривают по отнесенным к их подсудности делам вопросы .	ст. 475 и 476 УПК РК
4. В случаях, предусмотренных УПК РК, специализированные межрайонные антикрупционные суды по уголовным делам рассматривают по отнесенным к их подсудности делам ходатайства о возбуждении производства по вновь открывшимся обстоятельствам [4].	

Таблица 2

Крупционные и иные уголовные правонарушения подсудные специализированному межрайонному антикрупционному суду по уголовным делам:	Статья Закона
Злоупотребление должностными полномочиями	ст. 361 УК РК
Превышение власти или должностных полномочий	ст. 362 УК РК
Присвоение полномочий должностного лица	ст. 363 УК РК
Экономическая контрабанда, если деяние совершено должностным лицом с использованием своего служебного положения	п. “2” ч.2, п “1” ч.3 ст. 234 УК РК
Провокация коммерческого подкупа либо взятничества	ст. 417 УК РК
Незаконное участие в предпринимательской деятельности	ст. 364 УК РК
Получение взятки	ст. 366 УК РК
Дача взятки	ст. 367 УК РК
Посредничество во взяточничестве	ст. 368 УК РК
Бездействие по службе	ст. 370 УК РК

Воспрепятствование осуществлению правосудия и производству досудебного расследования совершенные лицом с использованием своего служебного положения	ч. 3 ст. 407 УК РК
Воспрепятствование законной предпринимательской деятельности	ст. 365 УК РК
Служебный подлог	ст. 369 УК РК
Халатность	ст. 371 УК РК
Мошенничество, совершенное с использованием служебного положения	п. "3" ч.2, п. "2" ч.3 ст.190 УК РК
Присвоение или растрата вверенного чужого имущества, если деяние совершено должностным лицом с использованием своего служебного положения [5].	п. "3" ч.2, п. "2" ч.3 ст. 189 УК РК

Судьей специализированного межрайонного антикоррупционного суда по уголовным делам может быть назначен гражданин Республики Казахстан.

Таблица 3

№ п/п	Требования к судьям Специализированного межрайонного антикоррупционного суда по уголовным делам
1	достигший возраста тридцати шести лет
2	имеющий высшее юридическое образование, высокие морально-нравственные качества, безупречную репутацию и, как правило, не менее пяти лет стажа работы в качестве судьи;
3	сдавший квалификационный экзамен
4	прошедший медицинское освидетельствование и подтвердивший отсутствие заболеваний, препятствующих исполнению профессиональных обязанностей судьи [6].
5	получивший положительное заключение специальной квалификационной комиссии, созываемой для рассмотрения кандидатур на должность судьи Специализированного межрайонного антикоррупционного суда по уголовным делам
6	Прошедший полиграфологическое исследование [6].

В состав Специальной квалификационной комиссии, созываемой для рассмотрения кандидатур на должность судьи будут входить 15 членов: «Специализированного межрайонного антикоррупционного суда по уголовным делам»

Таблица 4

9 судей, избираемые тайным голосованием на пленарном заседании Верховного суда(3 судей районного суда,3 судей областного суда, 3 судей Верховного суда);
2 прокурора, избираемых тайным голосованием прокурорами областей и городов республиканского значения;
2 адвоката избираемые тайным голосованием, Президиумом коллегии адвокатов РК;
2 депутата Парламента избираемых, тайным голосованием депутатов Мажилиса Парламента, из числа депутатов.

Официальный представитель Агентства по делам госслужбы и противодействию коррупции (АДГСПК) Жанна Бастарова назвала регионы, в которых самый высокий уровень коррупции. С начала года в Казахстане выявлено 1 393 коррупционных преступлений. Диапазон размера взяток по уголовным делам в зависимости от субъектов и характера, решаемых за «мзду» вопросов, варьируются от 5 тыс. до свыше 30 млн. тенге, а суммы хищений от 10 тыс. до более 3 млрд тенге. Из общего количества преступлений 112 зарегистрировано в Астане, так как именно в столице работает наибольшее количество госслужащих. Далее следуют Костанайская и Туркестанская области – 109 и 108 коррупционных преступлений соответственно. Самый низкий уровень коррупции – в Северо-Казахстанской области – 52 преступления с начала года» [7].

Основываясь на этих данных первые антикоррупционные суды, предлагается создать в следующих областях: Акмолинской (г. Астана), Костанайской (г. Костанай), Туркестанской (г.Шымкент), Алматинской (г. Алматы) областях.

Минусы проекта: ресурсы из государственного Бюджета; увеличение имеющегося дефицита кадров; демонстрация коррупционности Казахстана.

Плюсы проекта: эффективность рассмотрения дел; повышение доверия населения к судебной системе Казахстана; устрашение коррупционеров; демонстрация активной позиции государства в противодействии коррупции.

Таким образом, антикоррупционный суд может эффективно повлиять на развитие судебной системы Казахстана, что приведет к росту доверия общества к государственной власти и развитию неприятия социумом коррупции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Антикоррупционная стратегия Республики Казахстан на 2015–2025 годы. Утверждена указом Президента РК от 26 декабря 2014 г. № 986.

2. Sofie Arjon Schütte, Matthew C. Stephenson. Specialised anti-corruption courts: A comparative mapping [Электронн. Ресурс]. – 2016. URL //www.cmi.no/publications/6030-specialised-anti-corruption-courts (U4 Issue | 2016)

3. Лилия Ржеутская. Высший антикоррупционный суд Украины: закон о нем только полдела [Электронн. Ресурс]. -2018. URL

<https://p.dw.com/p/2z6SK>

4. Уголовно-процессуальный кодекс РК от 4 июля 2014 г. № 231-V (с изменениями и дополнениями по состоянию на 12.07.2018 г.) URL://online.zakon.kz

5. Уголовный кодекс Республики Казахстан от 3 июля 2014 года № 226-V (с изменениями и дополнениями по состоянию на 12.07.2018 г.) URL://online.zakon.kz

6. Конституционный закон РК от 25 декабря 2000 года № 132-II «О судебной системе и статусе судей Республики Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 22.12.2017 г.) URL://online.zakon.kz

7. Самые коррумпированные регионы назвали в АДГСПК [Электронный. Ресурс] – 2018. URL://zakon.kz/amp/4938469-samyekorrumpirovannye-regiony-nazvali.html.

СЫБАЙЛАС ЖЕМҚОРЛЫҚҚА ҚАРСЫ ІС-ҚИМЫЛ ШАРАСЫ

Қазақстан Республикасының сот жүйесіндегі сыбайлас жемқорлыққа қарсы іс-қимыл осы бағыттағы жұмысқа талдау жасай отырып, сыбайлас жемқорлық тәуекелдерін және тұрақты жүйелі мониторингті ескере отырып, жоспарлы, жүйелі түрде жүзеге асырылады. Қазақстан Республикасының сыбайлас жемқорлыққа қарсы стратегиясын мыналар оның негізгі басым бағыттары болып табылады: сыбайлас жемқорлыққа қарсы іс-қимылдың тиімді әрі жүйелі басты шарты ретінде тәуелсіз сот төрелігін нығайту; заңнаманы одан әрі жетілдіру; сот процесіне қатысушылар арасында жүргізілетін кезеңдік әлеуметтік зерттеулердің тиімділігі мен жариялылығын арттыру; қазіргі заманғы ақпараттық технологияларды пайдалану дәрежесін кеңейту; соттарда сыбайлас жемқорлықтың алдын алу бойынша халықаралық ынтымақтастықты жан-жақтылы тереңдету; соттардың жұмысының анықтығын арттыру, оның ішінде бұқаралық ақпарат құралдарымен өзара іс-қимыл жасау жолымен арттыру; сыбайлас жемқорлыққа қарсы қабылданатын отырған алдын алу-профилактика шараларының тиімділігін арттыру. Бүкіл әлемде сыбайлас жемқорлыққа қарсы іс-қимылға бағытталған түрлі шаралар бар, олардың бірі сыбайлас жемқорлыққа қарсы сот болып табылады. "Сыбайлас-жемқорлыққа қарсы сот" жобасын енгізу тиімді сот қызметінің қажетті элементі болып табылады.

Түйін сөздер: түйсік, сыбайлас жемқорлық, стратегиясы, ұлттық қауіпсіздік, сыбайлас жемқорлыққа қарсы қызмет, сыбайлас жемқорлыққа қарсы соты.

ANTI-CORRUPTION COURT AS A MEASURE AGAINST CORRUPTION

Combating corruption in the judicial system of the Republic of Kazakhstan is carried out systematically, aggressively with the summing up of analyses of work in this direction, taking into account corruption risks and constant system monitoring. The main priorities will be the following of the Anti-Corruption Strategy of the Republic of Kazakhstan in the judicial system will be: selection and training of judicial personnel, toughening of requirements for the candidates for judges; strengthening the independence of justice as the main condition for the efficient and system-

atic anti-corruption activity; further improvement of the legislation; improving the efficiency and transparency of periodic sociological researches conducted among participants in the trials; expansion of the using of modern information technologies; comprehensive deepening of international cooperation for the prevention of corruption in the courts; increase the transparency of the courts, including cooperation with the media; improving the efficiency of taken preventive anti-corruption measures. All over the world there are various measures aimed at combating corruption, one of them is the anti-corruption court. The implementation of the project " anti-Corruption court " is a necessary element of effective judicial activity.

Keywords: perception, corruption, strategy, national security, anti-corruption activities, anti-corruption court.



УДК 341.2

**HUMAN RIGHTS ACTIVISM AND THE
ROLE OF INTERNATIONAL NON-
GOVERNMENTAL ORGANIZATIONS**

Г. Шаймерденова,

*соискатель на степень магистра права
Абердинского университета
(Шотландия)*

*Положительные рецензии
даны д.ю.н. Мизанбаевым А.Е.
и к.ю.н. Ибраевым А.З.*

The activities of international non-governmental organizations are the subject of discussion among the international scientific community. According to some international experts, international non-governmental organizations play a crucial role in the protection of human rights. The contribution of international non-governmental organizations is important not only in terms of the results achieved, but also because international non-governmental organizations in a very direct sense are a means of protection available to individuals and groups of people around the world.

This article discusses some issues of the activities of international non-governmental organisations for the protection of human rights: the definition of international non-governmental activism, the types of international human rights organizations, how they affect the process of ensuring the protection of human rights in the world. As an example, the campaign of an international human rights organization in South Africa to ensure the protection of the right to health through international legal mechanisms is described.

Keywords: *human rights, protection of human rights, international non-governmental organizations, non-governmental activism, ensuring the right to health, TAC activity in South Africa.*

Article 1 of the Declaration on Human Rights Defenders (1998) states “[e]veryone has the right, individually and in association with others, to promote and to strive for the protection and realization of human rights and fundamental freedoms at the national and international levels”. In matters of protecting human rights, international non-governmental organizations (INGOs) play a crucial role.

The contribution of international non-

governmental organizations (INGOs) is important not only in terms of the results achieved, but also because INGOs in the most direct sense are a means of protection that is accessible to individuals and for groups of people around the world. In the context of globalization, the impact of NGOs on government policy has made them paramount actors in the processes taking place in contemporary society (Lewis, 2003).

The essential importance of the INGOs in the United Nations was recognized in Article 71 of the UN Charter about 60 years ago. However, despite the fact of the recognition and increased activity of INGOs in modern international relations, international legal doctrine refuses to accept them as subjects of International law and participants in international legal relations (Lapas and Mrljic, 2014a).

Meanwhile, “[t]here are numerous definitions of NGOs in international law doctrine, since international lawyers are not unanimous in understanding their constitutive elements” (Lapas and Mrljic, 2014 b). For this reason, Lapas and Mrljic (2014 c) analysed the number of authors who tried to give their explanations of the meaning of NGOs that had been highlighted in their article. Here are some of them. Rodley (Lapas and Mrljic, 2014 d) considers an NGO to be ‘any group of individuals who have come together voluntarily to work for a particular objective, other than by means of governmental action’. Charlotte Ku (Lapas and Mrlji, 2014 e) identifies them as ‘voluntary organizations of individuals’. Some authors (Lapas and Mrljic, 2014 f) require that such organizations ‘are not established by a government or by intergovernmental agreement’. At the same time the researchers (Lapas and Mrljic, 2014 g) give their own “definition of international non-governmental organizations as organizations that are international in their membership, non-governmental in their activities and non-profit-making in their objectives”. Alternatively, Philip Alston (2005) describes civil society actors as non-governmental organizations. Taking into consideration the aforementioned definitions it could be said that the notion “non-governmental organization” refers to a category of organizations that are part of the civil society. Such organizations, as a rule, are characterized by the fact that the purpose of their existence is not financial profit, but something else. However, this “something” can include a huge variety of goals and the most diverse initiatives and actions in the whole world.

The participation of INGOs in resolving international problems in the field of human

rights protection is implemented in various forms. Often, NGOs unite into single “umbrella” structures, federations and transnational networks which greatly increases the efficiency of their work and enhances their influence on global processes (Naumov, 2013 a).

In other words, such INGOs, being institutions of civil society, inform the world community, including the government structures of a particular state, about the needs and problems of ordinary people. Moreover, they promote the active participation of all members of society in public and political life at the local and international levels, having a significant impact on the formation of international public opinion (Naumov, 2013 b).

It is fair to say that many non-governmental organizations, in their activities of implementing international standards for the protection of human rights, have established themselves as full participants in the development of world politics (Tortajada, 2016).

As an illustration, the representatives of more than 800 non-governmental organizations from around the world attended the 1993 World Conference on Human Rights, known as the Vienna Conference, each of which defined its mission as working with human rights. Although this figure is impressive in itself, it represents only a fraction of the total number of human rights NGOs active in the world (UN, n.d.).

Most organizations that declare themselves “human rights” tend to protect civil and political rights. The most famous of these organizations, at least in the international arena, are Amnesty International, Human Rights Watch, Children’s Defence Fund (CDF), International Federation for Human Rights, National Association for the Advancement of Coloured People (NAACP), Human Rights First and InteRights (United for Human Rights, n.d.).

International organizations often organize campaigns to bring about policy changes in order to realize human rights in different spheres of their life. A good illustration of such a campaign can be the activity of Treatment Action Campaign (TAC) in South Africa from 1998 to 2008 in providing an access to treatment.

In December 1998, TAC created a campaign to provide access to medical products for the South African region. The reason for the creation of the campaign was the fact that the socially vulnerable people that needed treatment did not have access to HIV drugs. Factors such as the social and sexual inequality of women, labour migration, and poverty only increased the devel-

opment of the epidemic of the disease, representing a great threat to South Africa (Heywood, 2009).

On the one hand, TAC has succeeded in implementing a successful campaign in the southern African region in ensuring the realization of the human right to health, using legal instruments and its individual approaches.

On the other hand, assessing the TAC activity in South Africa, one can say that there were also negative aspects.

Let us start with the results of the TAC activity which can be demonstrated as effective methods for resolving issues related to the implementation of human rights protection mechanisms.

Firstly, the purpose of the TAC was defined in its Constitution:

“Challenge through litigation, lobbying, propaganda and all forms of legal social mobilization, any barrier or impediment, including unfair discrimination that limits access to HIV/AIDS treatment in the private and public sectors” (Heywood, 2009).

Secondly, TAC was guided by the applicable provisions of the South African Constitution (1996), which regulates “the right of equal access for everyone to treatment, including reproductive health”.

One of the major advantages of the TAC activity was an immediate approach to the problem of providing access to medicines for treating HIV-infected people and preventing the AIDS epidemic (Heywood, 2003). The founders of TAC believe that at that time it was necessary to be guided not by the theory of social justice, but to provide real help to patients to save their lives, and then mobilize them into an active movement to fight the AIDS epidemic. In fact, TAC proceeded from the real needs of HIV-infected people in dire need of medication, showing their effective assistance to poor people. And only then did they proceed to consider other issues in the health care system.

Then, TAC has made demands for the government of South Africa to submit a “national program to prevent mother-to-child transmission of HIV” in order to reduce the risk of infection from this mother-to-child infection, which was subsequently implemented (Heywood, 2009).

As a result of the success of this campaign, for the first time in South Africa, young women with HIV have mobilized into a social movement that has received widespread consecration in the media. Meanwhile, by linking the facts of human rights violations of access to treatment with

speculation activities of pharmaceutical campaigns, and referring to the norms of the Southern African Constitution, TAC transformed these issues into problems requiring the use of legal protection tools (Heywood, 2009).

In addition, TAC in the course of its activities came to the conclusion that the obstacles to the realization of the right to health cannot be considered only in the context of pharmaceutical campaigns. That is why the next step of the TAC identified the need to understand and use the right to health campaign, which is closely related to legal and political issues (Heywood, 2009).

Notably, the use of constitutional law in the activities of TAC was one of the positive aspects of an effective method in presenting the requirements of the right of all citizens to health. So TAC, after the examination of the law in cooperation with legal experts, argued that the Constitution (1996) provides for the obligation of the state to take the necessary measures to remove barriers to access to medicines (Berger, 2008).

Therefore, “[t]he state must take reasonable legislative and other measures within its existing resources to achieve the progressive realization of ... the rights to access to health care services, (.....)” (Constitution of South Africa, 1996). One of the possible legal means for TAC was to establish compulsory licensing of pharmaceutical campaigns (Heywood, 2009).

TAC also actively collaborated with scientists in developing plans and alternative policy proposals that would meet the requirements of “reasonableness”, which the jurisprudence of the Constitutional Court repeatedly stated that the government must comply with” (Berger, 2008).

It should be pointed out that some NGOs can “appear as an organized means of public participation in international decision-making directed at the identification of problems that require legal regulation, but sometimes they participate through the drafting, promotion and implementation of “soft-law” or even legally binding documents” (Lapas and MRLjic, 2014). Since 1999, TAC has been conducting successful constitutional lawsuits. For example, one of the most high-profile trials that “received much publicity was the process in which TAC defeated Matthias Rath, who ordered the Court to stop unregistered “clinical trials” and publish an advertisement, stating that vitamins would cure AIDS” and also defended the Law on Medicines against this person (TAC, 2008).

Besides in practice we can see examples when non-governmental organizations could enjoy their capacity to participate in treaty-making

despite the fact that this is a privilege for States to realize law-making function on the international level (Kamminga, 2012).

In reality there are examples in international practice when NGOs made an essential contribution to the international legislative process in various areas of legal regulation using the method of negotiation at international conferences (Lapas and MRLjic, 2014). Despite the fact that there were no TAC contributions to the international law-making activity, in August 2006 this organization at the International Conference on AIDS in Toronto (2007) voiced its protest against the Minister of Health of South Africa, “propagandising” garlic and lemon as a treatment for HIV/AIDS. And after the positive reaction of the South African government to the protest, the TAC declares its readiness to cooperate with the authorities on the basis of trust (Heywood, 2009).

On the contrary, there were some drawbacks in the TAC activity in South Africa that should be mentioned as well.

Most INPOs try to choose the most appropriate forms, depending on the goal, the nature of the “object” and, of course, on the available resources. As for TAC, it initially began to address the problem of the realization of the right to health through the prism of private pharmaceutical companies that sold ARV drugs at a high price, because at that time TAC had no idea about the health policy of South Africa (Heywood, 2009).

I believe that the lack of information about the problems in the health system of this region was a big disadvantage in the work of the TAC campaign. I am sure that analytics would provide the founders of TAC already on the initial path of the campaign to identify “pain points” and the causes of discrimination against HIV/AIDS patients in accessing medical drugs. It is acknowledged that the existence of analytical material and exposure of different facts of discrimination is a good strategy “for forcing action by states to eliminate it” (Rubenstein, 2004). According to Leonard Rubenstein, it is vital to have reliable analytical materials and analyses to illustrate how developed countries’ tactics violate human rights pursuant to the Covenant on Economic, Social and Cultural rights in poor states (2004).

In my opinion, the aforementioned effective methods would shed light on the pricing policy for HIV/AIDS medication in South Africa, as well as on the collusion of pharmaceutical companies with the state.

Many human rights INGOs are engaged in, at least as one of their areas of activity, public

awareness or educational work. Realizing that the basis of their support is the general public, INGOs are trying to convey to individuals as much information as possible about human rights issues. Therefore the better people are aware of these problems and the methods of protecting human rights, the more likely they are to be observed, which in turn gives more opportunities to mobilize support in the case of specific violations of human rights. It is this support, real or potential, that underlies the success of INGOs in improving the legal environment.

The idea of “literacy in treatment”, borrowed from the adopted US model, included educating people with HIV about the science of HIV, health and the benefits of treatment, and communication in the field of health. TAC-organized training programmes through which volunteers received training and passed an appropriate exam, were able to carry out training and campaigning in hospitals for the right to treatment as “Practitioners in literacy treatment” (known as TLP) (M. Heywood, 2009).

Meanwhile, the issues of literacy in treatment could be implemented in close cooperation with the authorities, including through media resources. At the same time, the coverage and level of impact would be wider. Because the evidence suggests that one of the most essential function INGOs are supposed to perform is “to act as information networks with the capacity to communicate evidence of human rights violations to their membership and the global media” (Dunne and Hanson, 2016).

Another vital function that human rights INGOs experience in world politics, the monitoring of authorities’ agreements should be executed (Dunne and Hanson, 2016). The two most well-known organizations that have proven themselves to be accurate in monitoring and reporting are Amnesty International and the International Committee of the Red Cross. Both organizations have authority not only among the general public, but also in the UN, where their reports are viewed as part of the official monitoring of the activities of governments that have agreed to consider themselves bound by the terms of international agreements (Council of Europe, 2012).

In achieving their goals, INPOs are used to apply some common methods of exposure. Street action or demonstrations with media coverage, which usually show interest in such events, can be used when organizations want to enlist public support or to draw public attention to something and “shame” the government. Thus, Kenneth Roth considers (...) shaming to be very effective

method to enhance and improve the activity of international non-governmental organizations (2004). Namely, throughout its activities, the TAC campaign has attracted media attention. “In Queenstown, a small town in Eastern Cape, police opened fire with rubber bullets on TAC marches after they occupied the local hospital to demand that its ARV program be accelerated (Heywood, 2009).”

It is believed that this and other events were aimed to shame the government structures. It is evident that they would have caused a negative reaction from the authorities. However these actions are a vivid illustration that TAC could solve these problems by more civilized methods, without forcing the police to use aggressive tactics against their campaign members. And the media is not used to attract attention, but to use it as a resource. As a rule, human rights INGOs use media as a source to apply the method called “naming and shaming” when it is found that the government do not follow the treaties provisions (Dunne and Hanson, 2016).

Particularly, many international human rights organizations are very effective in applying techniques like naming and shaming to forming public opinion. While TAC, it seems, used naming and shaming not so effectively and not always in a timely way. I think that the effectiveness and significance of this method depends on the time and stage of its application. TAC did not use naming and shaming at the beginning of its campaign activities, despite achieving its original goal and using the individual approach.

It is important to note that many experts, describing the methodology of this strategy, confirm its effectiveness. So Kenneth Roth (2004) analysing economic, social and cultural rights, claims that these approaches will allow the revealing of violations, the violators and the remedy. He states that the core principles of naming and shaming are to identify the violation of human rights in specific situations, then to inform the violator about responsibility and the existence of special legal protection tool. “For effective results in using a technique like naming and shaming it is highly important to apply all these three approaches” (Kenneth Roth, 2004). Another expert, Leonard S. Rubenstein concludes that naming and shaming can influence social, economic and cultural rights, as well as at the national and international levels (2004).

Despite some obvious drawbacks in the work of TAC, attention should be focused on their achievements in implementing the human right to health. By means of this campaign TAC

managed to save a great number of people, including women and children, to low the prices of medicines and even to make a significant contribution to health system in South Africa. Consequently, TAC was able to formulate “its demands not simply as ‘better pro-poor policy’ but as policy alternatives based on legal entitlement (.....)” (Heywood, 2009).

After all, the TAC activity in South Africa is a confirmation that by using legal systems and legislative mechanisms it is possible to achieve the desired result in meeting the requirements of the human right to health.

Taking into account all the above it can be concluded that “NGOs play an increasingly important role on the international plane” (Alston, 2012).

BIBLIOGRAPHY

1. Constitution of South Africa, 1996. [online] Available at: <http://www.worldlii.org/catalog/2041.html> [Accessed 1 November 2018].

2. Alston, P., 2005. The ‘Not-a-Cat’ Syndrome: Can the International Human Rights Regime Accommodate Non-State Actors? Non-State actors and Human Rights. Oxford University Press p.3, p.109.

3. Kamminga, M.T., 2005 The Evolving Status of NGOs under International Law: A threat to the Inter-State System? Non-State actors and Human Rights. Oxford University Press, p.100.

4. Dunne, T. and Hanson, M., 2016. Human Rights in International Relations. Human Rights/ Politics And Practice. 3d ed. Oxford. p.48-49

5. Lewis, D., 2003. Theorizing the Organization and Management of NGOs Approach. Public Management Review 5(3). p.327.

6. Heywood, M., 2003. TAC's Focus on Anti-Retrovirals is not Narrow. Available at www.tac.org.za [Accessed 1 November 2018]. p.

7. Heywood, M., 2009. South Africa's Treatment Action Campaign: Combining Law and Social Mobilization to Realize the Right to Health .1 Journal of Human Rights Practice, Vol, Available through: <https://doi.org/10.1093/jhuman/hun006>

8. Roth, K., 2004 Defending Economic Social and Cultural Rights: Practical Issues Faced by an International Human Rights Organization, vl 26 pp.67-68.

9. Rubenstein, L., 2004 How International Human Rights Organizations Can Advance Economic, Social, and Cultural Rights: A Response to Kenneth Roth, 26 p.p. 846-848.

10. Treatment Action Campaign, 2008. The Wrongs of Matthias Rath, [on-line] Available at:

www.tac.org.za/community/rath [Accessed 1 November 2018].

11. Berger, 2008. South Africa's Treatment Action Campaign: Combining Law and Social Mobilization to Realize the Right. p.21.

12. Наумов А.О. Государственное управление. Электронный вестник. Выпуск № 39. Август 2013 г. p.50-52.

13. Lapas, D. and MRLjic, R., 2014. International Non-governmental Organizations (INGOs) as Participants in the International Law-making Process: Examples in Environmental and Space Law. The role of Governmental and Non-governmental Organizations in the 21st Century p.248-252.

14. Tortajada, C. 2016 Non-governmental Organizations and Influence on Global Public Policy. 211 (3) Available at:<https://doi.org/10.1002/a> [Accessed 3 November 2018] p 5, p.134. p.266.

15. United Nations Human Rights (office of the High Commissioner) //available:<https://www.ohchr.org/en/aboutus/pages/viennawc.aspx>. [Accessed]

16. Web-site of United for Human Rights. Available: <https://www.humanrights.com/voices-for-human-rights/human-rights-organizations/non-governmental.html>. [Accessed 1 November 2018].

17. The 16th International Conference on AIDS: Will It Leave a Legacy? Helene Gayle, MD, President and Chief Executive Officer of CARE USA and Mark A. Wainberg, PhD, Professor and Director of the McGill University AIDS Centre. MedGenMed.2007;9(2). Published on-line 2007 Available at:<https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC1994854/>. [Accessed 1 November 2018].

18. Council of Europe. Правозащитный активизм и роль НПО.2012. Available at: <https://www.coe.int/ru/web/compass/human-rights-activism-and-the-role-of-ngos> [Accessed 31/10/2018].

19. United Nations. Available at:<http://www.un.org/en/index.html>. [Accessed 1 November 2018].

**АДАМ ҚҰҚЫҒЫНЫҢ ҚЫЗМЕТІ
ЖӘНЕ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ҮКІМЕТТІК ЕМЕС
ҰЙЫМДАРДЫҢ РӨЛІ**

Халықаралық үкіметтік емес ұйымдардың қызметі халықаралық ғылыми қауымдастықтың талқылауына жатады. Кейбір халықаралық сарапшылардың пікірінше, адам құқығын қорғауда халықаралық үкіметтік емес ұйымдар

шешуші рөл атқарады. Халықаралық үкіметтік емес ұйымдардың қосқан үлесі тек қол жеткізілген нәтижелер тұрғысынан ғана емес, сонымен қатар халықаралық үкіметтік емес ұйымдардың сөзбе-сөз мағынада бүкіл әлемдегі адамдар мен топтар үшін қол жетімді қорғану құралы болғандықтан маңызды. Бұл мақалада халықаралық үкіметтік емес ұйымдардың адам құқықтарын қорғау жөніндегі қызметінің кейбір мәселелері қарастырылады: халықаралық үкіметтік емес белсенділіктің анықтамасы, халықаралық адам құқықтары ұйымдарының түрлері, олардың әлемдегі адам құқықтарын қорғау процесіне қалай әсер ететіндігі. Мысал ретінде халықаралық афористік құқық қорғау ұйымының Оңтүстік Африка Республикасында денсаулық сақтау құқығын халықаралық-құқықтық тетіктер арқылы қорғауға бағытталған кампаниясы болып табылады.

Түйін сөздер: адам құқығы, адам құқығын қорғау, халықаралық үкіметтік емес ұйымдар, үкіметтік емес белсенділік, денсаулық құқығын қамтамасыз ету, Оңтүстік Африка Республикасында ТАС қызметі.

ПРАВОЗАЩИТНАЯ АКТИВНОСТЬ И РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ НЕПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Деятельность международных неправи-

ельственных организаций является предметом обсуждения среди международного научного сообщества. По мнению некоторых международных экспертов, международные неправительственные организации в вопросах защиты прав человека играют решающую роль. Вклад международных неправительственных организаций важен не только с точки зрения достигнутых результатов, но и потому, что международные неправительственные организации в самом прямом смысле являются средством защиты, доступным для отдельных лиц и групп людей во всем мире.

В настоящей статье рассматриваются некоторые вопросы деятельности международных неправительственных организаций по защите прав человека: определение международного неправительственного активизма, виды международных правозащитных организаций, как они воздействуют на процесс обеспечения защиты прав человека в мире. В качестве примера описывается кампания международной правозащитной организации в Южной Африке по обеспечению защиты права на здоровье посредством международных правовых механизмов.

Ключевые слова: права человека, защита прав человека, международные неправительственные организации, неправительственный активизм, обеспечение права на здоровье, деятельность ТАС в Южной Африке.



УДК 316.65

ПРОБЛЕМЫ СОХРАНЕНИЯ И РАЗВИТИЯ МЕСТНОЙ КУЛЬТУРЫ

Ю.Я. Бондаренко,

*кандидат философских наук, профессор,
Костанайский государственный
университет им. А. Байтурсынова
(Казахстан)*

*Положительные рецензии даны
д.фил.н. Колдыбаевым С.А.
и к.фил.н. Кожуховой Б.Р.*

Статья посвящена ряду центральных проблем сохранения и развития местной культуры. Классифицируя эти проблемы, автор выделяет проблемы сохранения исторических памятников, монументов, зданий облика городов в целом, элементов пейзажа, уголков природы, далее выделяет ономастические проблемы, проблемы, взаимосвязанные с традициями и новаторстве в искусстве, и с вопросами сохранения наследия местных авторов. Особая группа проблем – эта проблема традиций, которые в практической деятельности далеко выходят за рамки декоративной этики и нуждаются в серьезном осмыслении и учете того, что может быть востребовано современностью, включая юбилеи и спортивные состязания, посвященные знатным землякам и памяти о знаменательных событиях.

Ключевые слова: *традиции, современность, история, вызовы времени, местная культура, искусство, литература, спорт.*

Мы живем в эпоху бурных и радикальных перемен. Казалось бы, в такие эпохи акценты всегда должны делаться на решительной ломке прежнего и стремительном движении вперед. И в таких акцентах есть своя логика. Однако очень важно и разумное сохранение уже имеющегося культурного наследия вкупе с умелым и органическим развитием культуры. Развитие же культуры в свою очередь неотделимо от максимально бережного отношения к исторической памяти, которая включает и понимание того, что нынешнее настоящее уже завтра станет достоянием истории. Иными словами люди, сталкиваясь с постоянными вызовами Времени и решая проблемы сегодняшнего дня должны постоянно иметь ввиду то, что следует сохранить для Истории. Для Истории же с большой буквы ме-

стная, региональная история является столь же органической ее составляющей, как и история событий и личностей, относимых к разряду великих. И какие же основные проблемы, и какие основные задачи стоят перед нами в этой сфере?

Первая группа проблем это проблемы облика городов и поселков, сохранения памятников культурного наследия и реконструкция того, что сопряжено с историей минувших времен. Это очень сложная проблема, ибо облик населенных пунктов меняется постоянно, причем в разные периоды по разным причинам. Так, немало сооружений, связанных с дореволюционным прошлым Костаная оказались уничтоженными в советские годы. Многие исчезают и в последние десятилетия. Как, например, кинотеатр «Костанай», на месте которого оказался торгово-развлекательный комплекс «Март». Более того, сплошь и рядом неоправданно истребляется или доводится до «плачевного состояния» масса деревьев, в первую очередь лиственных, которые имеют не только экологическую, но и историческую значимость, так как являются элементами исторического ландшафта. Но здесь мы сталкиваемся очень непростой дилеммой, когда задачи создания нового и поиски путей их решения сталкиваются с задачами сохранения истории. Проблема вечная, но, тем не менее, требующая постоянного внимания.

Вторая группа проблем – ономастическая, сопряженная с вопросами о наименованиях и переименованиях населенных пунктов, районов, улиц и т.д. Это проблема очень сложная и деликатная и, пожалуй, памятуя сравнительно недавнее советское прошлое и недолговечность целого ряда наименований было бы уместнее сдерживать ретивость, чтобы не разжигать конфликты буквально «на ровном месте». Те, кто сегодня сражается с недавним прошлым, должны, по крайней мере, осознавать, что их отношение к прошлому может стать образцом для подобного же отношения будущих поколений к настоящему.

В целом же, не вдаваясь в полемику об уместности тех или иных названий (один из наглядных образцов которой дает, опубликованный в «Нашей газете» от 4 октября 2018 г. материал «Рискованные игры в демократию. Нужны ли Казахстану публичные слушания по переименованию»), хотелось бы обратить особое внимание на необходимость не просто осмысления, но и сохранения для широкого круга возможных читателей истории переименований и самих переименоваемых мест. Так, в

Костанае (тогда еще Кустанае) по инициативе горкома партии еще в 1984 году была создана очень нужная книга «Наш город в названиях улиц», где говорилось не только о названиях, но и о наиболее заметных объектах, на этих улицах расположенных. За минувшие десятилетия очень многое изменилось. Город буквально преобразился. Но и сегодня с учетом происшедших изменений и с опорой на то, что уже было сделано, можно было бы усилиями современных авторов завершить начатую работу, в которой все уже упомянутое было бы дополнено материалами, связанными с колоссальными изменениями последних десятилетий.

Третья группа проблем – это проблемы искусства и литературно-художественного творчества. И это не только проблемы, но и констатация достижений, того, что было создано не где-то там за тридевять земель или в РК вообще, а именно на нашей земле, в нашей области. И здесь нам есть, чем заслуженно гордиться. Не буду повторять широко известные имена. Обращу внимание только на то, что эти достижения, во-первых, интернациональны, а, во-вторых, и это очень важно, не являются чем-то статичным, завершенным. Нет, они продолжают вершиться здесь и сейчас. И крайне необходимо суметь вовремя запечатлеть их, сохранив, насколько это возможно для будущих поколений.

В одной коротенькой статье невозможно охватить все грани этой проблемы. Отмечу только некоторые из них. Так, одна из таких граней – это деятельность художников Костанайщины. Активная, не прервавшаяся даже в самые нелегкие девяностые годы. Другая – литературно-публицистическая деятельность, важнейшей составляющей которой являются попытки художественного перевода, один из показательных примеров которой является деятельность нашего земляка А. Досова.

Обе эти грани взаимосвязаны. Не случайно на презентациях и встречах, проводимых в картинной галерее и соседствующей с ней областной библиотеки им. Л.Н.Толстого зачастую можно встретить одних и тех же людей, потому что их интересы не узко направлены. Показательно, что во время экскурсий и творческих встреч немалое число студентов воспринимает соприкосновение с живой литературой и искусством, как своего рода откровение. Воспитательная роль таких встреч и множества иных мероприятий несомненна. Но требуется особое внимание к тому, что уже завтра станет историей, а, значит, может и

просто исчезнуть из исторической памяти или остаться хранимым лишь на полках архивов. В целях сохранения такой памяти автор этих строк предпринял одну из ряда попыток такого рода, которая привела к появлению электронной книги о художниках Костанайщины и двухтомника «Культура в лицах». На последнем хотелось бы остановиться особо. Это работа, которая обязательно должна иметь продолжение, но уже не как труд одиночки, а как деятельность, может быть. Узкого, но коллектива, так, чтобы, хотя бы раз в два года можно было бы под эгидой Ассамблеи народа Казахстана и управления внутренней политикой выпускать по следующему тому. У нас одних только ученых-гуманитариев столько, что лишь им можно было бы посвятить отдельный том. Но уместнее было бы. Как и в предыдущих томах, не выделять резко те или иные профессии, а продолжать «сбор коллекции» о людях, которые своей деятельностью, своими жизнями демонстрируют многоцветность и сложность нашей культуры, вбирающей в себя не только достижения, но и проблемы.

Тут же нельзя не упомянуть и о той огромной работе, которую проводят и ветеранские организации. Но с учетом хода времени вполне естественно, что книги о героях и участниках Великой Отечественной войны с годами могут сменяться уже иными персонажами.

Четвертая группа проблем – эта проблема традиций. Проблема, которая, к сожалению, зачастую преподносится чересчур плоско, упрощенно плакатно. В практическом и аналитико-теоретическом плане это особая проблема, требующая обстоятельной статьи. Здесь же хотелось бы обратить внимание на то, что традиции это не только прошлое, но и то, что создается здесь и сейчас, то, что по совершенно разным причинам может прижиться и разрастись, как ветвистое дерево, а что может и зачахнуть. В числе таких событий можно назвать те или иные спортивные соревнования, научные конференции, как, например, Байтурсыновские чтения в КГУ им. А. Байтурсынова и т.п. И очень грустно, когда такие нарождающиеся традиции совместной деятельности в тех или иных сферах начинают «давать сбой». Один из примеров – осенние спортивные соревнования работников сферы образования памяти Шека. Можно по-разному относиться к тому или иному человеку, но саму традицию было бы желательным сохранить. Более того, возможно, было бы очень уместным возродить традицию советских лет, когда в теплое время года в городском парке практиче-

ски каждое воскресенье проводились разнообразные соревнования, включая шахматы и шашки. В целом же, думается, что нашему областному центру необходим летний шахматно-шашечный павильон и игры на свежем воздухе, подобные тому, как это было несколько десятилетий назад. Помимо прочего это же еще и школа здорового и увлекательного образа жизни, знакомящего и объединяющего самых разнообразных людей. Очень хотелось бы, чтобы, как и прежде, к примеру, шашки (народная игра, наряду с тогуз-кумалаком и нардами) были включены в разнообразные соревнования и спартакиады. Потому что здесь мы значительно отстаем от ряда других областей Казахстана.

И, наконец, очень важной сферой может стать более сплоченная, чем ныне, деятельность объединенного центра по поискам связей с соотечественниками, которые сегодня либо за пределами области в других областях Казахстана, либо в странах СНГ, либо в Дальнем Зарубежье. Точно так же уместен общий сбор материала о тех, кто посещал нашу область, а то и задерживался в ней по тем или иным причинам. Отдельные публикации в этой области, но колоссальное значение может сыграть организованный сбор таких данных, включая и заметные публикации последних лет, начиная с книг Туткушева, Аумана и кончая куда менее известными, но тоже знаковыми, такими, как. Книга Альберта Нидерера «Моя судьба», опубликованную в Костанае в 2018 г.

Представляется, что именно эта совместная поисково-творческая работа может быть той деятельностью, которая не разъединяет, а сплачивает людей и при этом обогащает наши представления об истории и самих себе, укрепляет связи между поколениями и, следовательно, помимо всего прочего, имеет и огромный воспитательный потенциал.

ЖЕРГІЛІКТІ МӘДЕНИЕТТІ САҚТАУ
ЖӘНЕ ДАМЫТУ МАСЕЛІЛЕРІ

Мақала жергілікті мәдениетті сақтау мен дамытудың бірқатар орталық проблемаларына арналған.

Осы проблемаларды жіктеп отырып, автор тарихи ескерткіштерді, ғимараттарды сақтау проблемаларын, қалалардың жалпы көрінісін, ландшафт элементтерін, табиғат бұрыштарын анықтайды, содан кейін ономастикалық мәселелерді, өнердегі жаңашылдықтармен және өнердегі жаңашылдықтармен, жергілікті авторлардың мұраларын сақтаумен байланысты проблемаларды анықтайды. Іс жүзінде сәндік этиканың шеңберінен шықпайтын және заманауи талап ете алатын нәрсені, соның ішінде асыл жерлесімізге және айтулы оқиғаларды еске алуға арналған мерейтойлар мен спорттық жарыстарды ескеруді және ескеруді қажет ететін дәстүрлердің ерекше проблемасы.

PROBLEMS OF PRESERVATION AND DEVELOPMENT OF LOCAL CULTURE

The article is devoted to a number of central problems of preservation and development of local culture. Classifying these problems, the author allocates problems of preservation of historical monuments, monuments, buildings of image of the cities in general, elements of a landscape, nature corners, further allocates the onomastichesky problems, problems interconnected with traditions and innovation in art and with questions of preservation of heritage of local authors. A special group of problems is this problem of traditions, which in practice go far beyond decorative ethics and need serious reflection and consideration of what can be demanded by modernity, including anniversary and sports competitions dedicated to noble fellow citizen and memory of significant events.

Keywords: Traditions, modernity, history, time challenges, local culture, art, literature, sports.



