



УДК 338.242.2

**Г.Ж. Абдыкерова**  
ВКГТУ, г. Усть-Каменогорск

**О ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОМ ПОДХОДЕ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ  
ЭКОНОМИКИ НА РАЗЛИЧНЫХ УРОВНЯХ ЕЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ**

Мировой опыт свидетельствует о том, что устойчивое развитие экономики страны определяется ее возможностями в достижении высокого уровня конкурентоспособности, на основе глубокого анализа предпосылок становления экономической системы, ее внутренних и внешних взаимосвязей. Повышение конкурентоспособности национальной экономики предопределяет возможность ее модернизации, устойчивого развития, роста благосостояния населения, безопасности страны.

Конкурентоспособность в широком экономическом смысле представляет собой сложную экономическую категорию, которая может рассматриваться на нескольких уровнях: конкурентоспособность товара, конкурентоспособность товаропроизводителя (или фирмы), отраслевая конкурентоспособность, конкурентоспособность кластера, конкурентоспособность региона, конкурентоспособность страны.

При этом параметры оценки уровня конкурентоспособности низшего уровня должны входить как базовые переменные в параметры оценки высшего уровня иерархии.

Многообразие существующих подходов к понятию конкурентоспособности в настоящее время в экономической литературе чаще всего определяется: 1) либо особенностями постановки задачи и цели исследования; 2) либо особенностями выбора предмета исследования (товар, услуга): субъекта конкуренции (предприятия, отрасли, регионы, национальная экономика, государство); объекта конкуренции (спрос, рынок, факторы производства: природно-сырьевые ресурсы, рабочая сила, капитал, ценные бумаги, информация, политическая власть); масштаба деятельности (товарные рынки, отраслевые рынки, региональные рынки, межрегиональные рынки, мировые рынки) [1].

До сих пор в экономической литературе продолжают дискуссии по выбору базового понятия и базового уровня конкурентоспособности. Вместе с тем от однозначного толкования базового уровня конкурентоспособности зависит и четкое разграничение параметров оценки конкурентных преимуществ и конкурентоспособности.

Вполне естественно, что в иерархии понятий конкурентоспособности базовым является конкурентоспособность продукции, которая может рассматриваться для различных видов товаров (производственно-технического назначения, потребительского назначения, услуг, информации и т.п.).

Под конкурентоспособностью продукции понимается комплекс потребительских, ценовых и качественных характеристик товара, определяющих его успех как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Конкурентоспособность товара определяется в сравнении с товарами-аналогами. Комплекс конкурентоспособности товара состоит из трех групп элементов: технических, экономических и социально-организационных.

Основным критерием конкурентоспособности товаров является в первую очередь степень удовлетворения потребностей. Поэтому для оценки конкурентоспособности товара используются косвенные критерии, которые можно подразделить на две основные группы: потребительские и экономические.

Потребительские критерии конкурентоспособности определяют потребительскую ценность, или полезность, товаров и представлены двумя основополагающими характеристиками: качеством и ассортиментом.

Важнейшим экономическим критерием конкурентоспособности товаров является цена.

Таким образом, можно выделить следующие критерии конкурентоспособности продукции: уровень качества, социальная адресность, подлинность, безопасность, потребительская новизна, имидж, информативность, цена потребления.

В настоящее время на первый план в мировой конкурентоспособности выходят неценовые факторы, из которых важнейшее значение приобретают качество товара, его новизна, наукоемкость и интеллектоемкость. Поэтому большинство стран мира обеспечивают повышение своей товарной конкурентоспособности за счет использования инноваций, разработки высокотехнологичных продуктов, создание которых невозможно без развития научно-технического потенциала. Для его оценки используется такой показатель как затраты на инновации. Данный показатель отражает способность страны к инновационной деятельности и, кроме величины расходов на НИОКР, учитывает расходы на дизайн и маркетинг, численность занятых в научной сфере, число полученных патентов внутри страны и за рубежом, степень защиты интеллектуальной собственности, развитость сферы образования. Рейтинг стран по этому показателю возглавляют Япония, Швейцария и США.

Конкурентоспособность продукции и конкурентоспособность предприятия-производителя продукции соотносятся между собой как часть и целое. Возможность компании конкурировать на определенном товарном рынке непосредственно зависит от конкурентоспособности товара и совокупности экономических методов деятельности предприятия, оказывающих воздействие на результаты конкурентной борьбы.

В качестве производителей продукции выступают предприятия, отрасли, регионы, государства, которые вступают в конкурентную борьбу за потребителей, рынки (товарные, отраслевые, территориальные), факторы производства (природно-сырьевые, производственно-технологические, трудовые, финансовые ресурсы), инвестиции. Базовую основу для уровня конкурентоспособности продукции составляет уровень предприятия.

Конкурентоспособность предприятия – это относительная характеристика, которая выражает отличия развития данной фирмы от развития конкурентных фирм по степени удовлетворения своими товарами потребности людей и по эффективности производственной деятельности. Конкурентоспособность предприятия характеризует возможности и динамику его приспособления к условиям рыночной конкуренции.

Конкурентоспособность предприятия зависит от ряда факторов: конкурентоспособность товаров предприятия на внешнем и внутреннем рынках, вид производимого товара, издержки производства, производительность и интенсивность труда, ёмкость рынка (количество ежегодных продаж), лёгкость доступа на рынок, однородность рынка, позиции на рынке предприятий-конкурентов, конкурентоспособность отрасли, возможность технических новшеств в отрасли, конкурентоспособность региона и страны.

Однако, учитывая, что в настоящее время предприятия могут производить различные

виды продукции и одновременно работать на различных товарных (отраслевых) рынках в рамках стратегий диверсификации, на каждый данный момент времени уровень конкурентоспособности предприятия и уровень конкурентоспособности продукции, производимой им, не совпадают.

Прежде всего следует отметить, что в качестве базы для сравнения уровня конкурентоспособности предприятия используются данные по предприятиям-конкурентам, а не по производимым товарам. Вместе с тем при сравнении предприятия с предприятиями-конкурентами необходимо учитывать различные категории конкурентов: прямых конкурентов (производящих такую же продукцию); косвенных конкурентов (производящих товары-заменители); потенциальных конкурентов (производящих товары или услуги, позволяющие удовлетворить данную потребность другим способом), которые могут относиться к различным отраслям или сферам деятельности. Выбор тех или иных видов конкурентов для исследуемого предприятия зависит от целей и задач исследователя, что, в свою очередь, приводит к использованию в качестве базы для сравнения либо различных видов товаров (базовый товар; товар-заменитель; услуга, позволяющая удовлетворить данную потребность другим способом), либо различных отраслей, имеющих специфику развития конкуренции и рыночных отношений.

На понятие «конкурентоспособность предприятия» оказывает влияние и тот факт, что само предприятие может выступать как: 1) товар, имеющий рыночную стоимость на фондовых рынках (курс акций, рыночная стоимость бизнеса); 2) товар, имеющий инвестиционную стоимость на рынке капиталов (стоимость инвестиций в существующий бизнес и его диверсификацию).

Различие требований, предъявляемых к предприятию субъектами рынка: потребителями, конкурентами, инвесторами, структурами управления более высокого уровня (отрасль, регион, кластер, государство), меняет и перечень показателей, оценивающих уровни конкурентоспособности, что должно, в свою очередь, найти, по нашему мнению, отражение в понятийном аппарате.

*Конкурентоспособность отрасли.* Исследования конкурентоспособности отрасли, как правило, базируются на определении М. Портера, который ориентируется на выделении ряда критериев оценки уровня конкурентоспособности в системе мировой экономики. В связи с отсутствием четкого понятия довольно часто за конкурентоспособные отрасли выдают либо «отрасли специализации» (в том числе международной), либо «доминирующие отрасли» (занимающие высокий удельный вес в структуре экономики).

Одна и та же продукция отрасли может иметь разный уровень конкурентоспособности в той или иной стране в зависимости от решаемых функциональных задач. Так, продукция машиностроения России на рынках Западной Европы, США, Японии не всегда является конкурентоспособной, а в Латинской Америке, Южной Африке является конкурентоспособной в связи с тем, что оценка производится по разным группам критериев. Для Латинской Америки, Южной Африки конкурентоспособность машиностроительной продукции определяется параметрами простоты эксплуатации, позволяющей применять низкоквалифицированную, дешевую рабочую силу.

*Конкурентоспособность кластера.* Понятие кластера впервые введено в экономику американским экономистом М. Портером. Под отраслевым кластером он понимает неформальное сообщество отраслевых и смешанных компаний, характеризующихся способностью взаимного усиления конкурентных преимуществ. Теория кластеров получила

свое продолжение в работах другого американского ученого М. Энрайта, который создал теорию «регионального кластера» и дал ему следующие определения.

Региональный кластер – это промышленный кластер, в котором фирмы-члены кластера находятся в географической близости друг к другу.

Региональный кластер – это географическая агломерация фирм, работающих в одной или нескольких родственных отраслях хозяйства.

Таким образом, следуя теории Энрайта, конкурентные преимущества создаются не на национальном уровне, как у Портера, а на региональном, где главную роль играют исторические предпосылки развития регионов, разнообразие культур ведения бизнеса, организации производства и получения образования. Именно региональные кластеры нуждаются в целенаправленной поддержке государственных структур и исследовательских организаций.

В условиях гиперконкуренции среди субъектов конкуренции появляется новый тип - территориально-отраслевой технологический кластер как структура, объединяющая предприятия по всем этапам производственной цепочки (добыча сырья, первичная переработка, сбыт, послепродажное обслуживание), включающая производственные, сбытовые, финансовые предприятия, научные и образовательные учреждения, переплетающие различные сферы деятельности и отрасли промышленности, различные регионы и даже государства.

Кластеры могут подразделяться по отраслевому (технологическому) признаку на основе макротехнологий; по признаку инвестиционной привлекательности предприятия с учетом классификации прямых инвестиций в производство на ресурсно-ориентированные (добыча и переработка сырьевых ресурсов), затратно-ориентированные (производство с высокой добавленной стоимостью), рыночно-ориентированные (стратегические инвестиции). Кластеры обладают способностью быстро реализовывать инновации, так как объединяют усилия власти и бизнеса, связывают в единое целое технологии, сырьевые ресурсы, интеллектуальный и человеческий потенциал.

В 2005 году Правительством РК были сформированы и утверждены планы по созданию и развитию 7 пилотных кластеров: туризм, пищевая промышленность, нефтегазовое машиностроение, текстильная промышленность, транспортная логистика, металлургия, строительные материалы.

Основной целью этого является создание индустриальной основы для повышения конкурентоспособности и диверсификации экономики, а также подтверждения жизнеспособности кластерного подхода в Казахстане. Повышение конкурентоспособности недобывающих отраслей экономики Казахстана позволит увеличить производительность и экономический рост страны. Большинство компаний, входящих в эти отрасли, будут являться малыми и средними предприятиями, которые во многих странах мира являются сильным генератором экономического роста, основанного на инновациях.

Успешная реализация программы приведет к важным для Казахстана результатам, большинство из которых будут видны в период после завершения программы. Среди таких результатов:

1. Устойчивое повышение экономического роста и более равномерное распределение выгод от подобного роста.

2. Рост диверсификации экономики через смещение акцента от добывающих отраслей.

3. Рост производительности у фирм, вовлеченных в проект, рост непосредственно экс-

порта и производства продуктов с большей добавленной стоимостью, а также рост стоимости единицы экспорта.

4. Рост внутренних инвестиций.
5. Сильное деловое сообщество в недобывающих секторах, фокусирующееся на устойчивой конкурентоспособности.
6. Существенное повышение качества делового климата.
7. Растущее признание Казахстана конкурентоспособной страной, поддерживаемое ростом прямых иностранных инвестиций.
8. Оптимизированные торговые связи с соседними странами.

*Конкурентоспособность региона.* Нарастание тенденций регионализации (региональной интеграции) в мировой экономике приводит к возрастанию необходимости четкого определения понятия «конкурентоспособность региона». Особую значимость данное понятие имеет для условий социально-экономического развития Казахстана.

Несмотря на большое количество экономической литературы по региональной экономике [2], в настоящее время «конкурентоспособность региона» является наименее изученным понятием, что, с одной стороны, приводит к отсутствию единой методики оценки, комплекса показателей и критериев оценки уровня конкурентоспособности; с другой стороны - к отсутствию единых подходов в разработке типовых управленческих решений и мер по повышению текущего уровня конкурентоспособности и потенциального роста.

Критерии, характеризующие уровень конкурентоспособности регионов, приведены в таблице.

Таблица 1.

*Группировка показателей, характеризующих факторы конкурентоспособности регионов*

Факторы конкурентоспособности	Показатели
Уровень экономического развития региона	ВВП на душу населения; объем продукции обрабатывающей промышленности на душу населения.
Производственный потенциал региона	Объем основных средств на душу населения; инвестиции в основной капитал на душу населения.
Уровень инфраструктурной обустроенности региона	Плотность железнодорожных путей общего пользования на 10 тыс. кв.км территории; плотность автомобильных дорог с твердым покрытием общего пользования на тыс. кв.км территории.
Человеческий капитал	Численность учащихся по всем видам обучения на 10 тыс. жителей; численность научных работников.
Возможности трансферта технологий	Объем производства предприятий с участием иностранного капитала; объем регионального импорта на душу населения.
Условия проживания и ведения биз-	Объем выброшенных в атмосферу загрязняющих

неса	веществ на 10 тыс. населения; доля городского населения в общей численности населения региона.
------	---

Анализ этих показателей позволит оценить конкурентоспособность регионов Казахстана и других стран, выявить те или иные конкурентные преимущества каждого региона, отличающие его от других.

*Конкурентоспособность государства.* На уровне государства конкурентоспособность не ограничивается способностью страны достичь и поддерживать высокие темпы экономического роста [3]. Главным показателем конкурентоспособности является высокий уровень и качество жизни населения (здоровье, образование, рациональное (адекватное) питание, стабильная экологически чистая окружающая среда, безопасность, здравоохранение, участие в жизни общества, создание необходимых услуг для его развития, справедливость, равенство мужчин и женщин и т.д.).

Одним из способов измерения конкурентоспособности страны является показатель ВВП на душу населения. По итогам 2005 г. ВВП на душу населения в Казахстане сложился в размере 3700 долларов США. Чтобы быть в числе 50 наиболее конкурентоспособных стран по данному показателю, необходимо увеличить его размер до 5500-6500 долларов США и выше (это уровень таких стран, как Чили, Мексика, Малайзия). Для достижения этих показателей выбрана модель опережающего развития приоритетных отраслей, создания ряда кластеров, имеющих экономический потенциал повышения конкурентоспособности страны.

Международный институт развития менеджмента (МИРМ-ИИМД) в Лозанне (Швейцария), для выявления рейтинга конкурентоспособности, анализирует более 323 показателей и экспертных оценок, в том числе: 83 экономических показателя (внешняя торговля, иностранные инвестиции, занятость и цены), 77 показателей эффективности деятельности правительства и управления (степень содействия правительственной политики конкурентоспособности компаний – фискальная политика, корпоративное законодательство, социальная среда), 69 показателей эффективности бизнеса (степень соответствия принципам инновационности, рентабельности и социальной ответственности – производительность труда, развитие рынка труда, практика и качество менеджмента), 94 показателя инфраструктуры (степень соответствия инфраструктуры потребностям бизнеса – развитость базовой, технологической, научной и социальной инфраструктуры, состояние образования, здравоохранения и окружающей среды).

Конкурентоспособность страны по версиям Всемирного Экономического Форума (ВЭФ) и МИРМ определяется взаимодействием всех перечисленных критериев и факторов.

Особую роль играют такие критерии, как: уровень образования, развитие человеческого капитала, инновационное развитие, качество исполнения, политическая воля и национальный консенсус.

В глобальный отчет о конкурентоспособности, опубликованный ВЭФ в 2005 году, Ка-

захстан был включен впервые, заняв 61-е место по индексу роста конкурентоспособности и опередив все страны СНГ.

Результаты рейтингов текущей и перспективной конкурентоспособности экономики разных стран более или менее объективно отражают рост или спад конкурентоспособности экономики стран и дают тем самым сигналы для инвесторов наряду с рейтингами крупнейших в мире рейтинговых Агентств, таких, как Moody's, Standard & Poor's Corporate. Рейтинги рассчитываются ВЭФ исходя из независимых оценок экспертов по разным специальностям.

При расчете рейтинга учитываются такие макроэкономические факторы, как качество государственных институтов, эффективность банковской системы, уровень развития технологий и инфраструктуры, производимый ВВП, степень либерализации рынка, культура предпринимательства, качество административной, налоговой, судебной системы, а также качество инновационной инфраструктуры (к числу успешных инновационных проектов (%) среди остальных) и эффективности НИОКР. Данный индекс является синтетическим индикатором, который учитывает три основные составляющие конкурентоспособности: уровень технологического развития, развитие общественных институтов и уровень макроэкономической среды. В целом по техническому индексу Казахстан занял 77-е место. Из стран СНГ впереди Россия. По индексу общественных институтов Казахстан занял 76-е место и по индексу макроэкономической среды – 41-е. Это значительно выше других стран СНГ.

Согласно отчету ВЭФ, опубликованному 27 сентября 2006 года, Казахстан занял 56-ю позицию в рейтинге глобального индекса конкурентоспособности из 125 стран мира.

Одной из составных частей глобального индекса конкурентоспособности является индекс конкурентоспособности бизнеса (Business Competitiveness Index). Индекс конкурентоспособности бизнеса, разработанный профессором М. Портером, оценивает микроэкономические факторы, определяющие текущий уровень производительности национальной экономики. При формировании индекса используется несколько десятков факторов. Одна часть факторов объединяется в группу, которая оценивает качество стратегий и эффективность работы компаний, другая часть используется для оценки качества национального бизнес-климата.

Индекс конкурентоспособности бизнеса оценивает и ключевые макроэкономические условия, обуславливающие уровень производительности труда и эффективность производства компаний, степень развития их стратегий и деловой практики, а также качество микроэкономического климата, в котором компании конкурируют на внутреннем рынке.

Можно сделать вывод, что уровень страновой конкурентоспособности тесно связан с конкурентоспособностью отрасли, предприятия, продукции. Очевидно, что страновая и отраслевая конкурентоспособность в конечном итоге зависит от способности конкретного товаропроизводителя выпускать конкурентоспособный товар.

Таким образом, чтобы Республике Казахстан войти в число 50 наиболее конкурентоспособных стран, надо в ближайшие годы обеспечить эффективное взаимодействие всех элементов национальной инновационной системы, что позволит заметно улучшить рабо-

ту в области технологического развития, развития общественных и государственных институтов, что в итоге повлияет на устойчивость макроэкономической среды страны в целом.

Список литературы

1. Воронов А. Конкуренция в XXI веке // Маркетинг.- 2001.- № 5.- С. 16-24.
2. Воротников А. Стратегии повышения конкурентоспособности региона // Экономические стратегии.- 2001. -№ 2.- С. 144-149.
3. Гнилитская Е. В. Эффективность факторов производства в глобальной конкуренции // Финансовый бизнес.- 2004, ноябрь-декабрь.- С. 52-62.

Получено 02.02.07

УДК 336.422:669 (574.42)

**М.В. Козлова**

ВКГТУ, г. Усть-Каменогорск

**КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ  
ГОРНО-МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА ВКО**

Основным приоритетом развития Республики Казахстан в ближайшей и долгосрочной перспективе является дальнейшая индустриализация, которая должна способствовать отходу от сырьевой направленности, созданию условий для перехода к сервисно-технологической экономике. Достижение поставленной цели возможно только в результате повышения конкурентоспособности экономики Казахстана. В условиях мировой глобализации высокую конкурентоспособность страны и ее регионов могут обеспечить не отдельные (пусть даже крупные и технологически развитые) фирмы, а кластеры хозяйствующих субъектов.

Существует большое количество различных теорий формирования и развития конкурентоспособности. Но, как показывает практика развития наиболее успешных фирм и преуспевающих экономических систем, наиболее эффективной формой экономического роста является теория кластерного механизма. В экономической литературе под кластером понимают совокупность сосредоточенных в одной географической области взаимосвязанных компаний, поставщиков оборудования, комплектующих и услуг, научно-исследовательских институтов, вузов и других организаций одной или нескольких отраслей, взаимосвязанных в процессе создания добавочной стоимости, взаимодополняющих и усиливающих конкурентные преимущества друг друга.

Основоположником кластерного подхода является профессор Гарвардской школы бизнеса Майкл Портер, который изучил данную проблему посредством исследования конкурентных позиций более 100 отраслей различных стран [1]. М. Портер обратил внимание на то, что наиболее конкурентоспособные в международных масштабах фирмы одной отрасли обычно не бессистемно разбросаны по разным развитым государствам, а



имеют свойство концентрироваться в одной и той же стране, а порой даже в одном и том же регионе страны. Это не случайно. Одна или несколько фирм, достигая конкурентоспособности на мировом рынке, распространяет свое влияние на ближайшее окружение: поставщиков, потребителей и конкурентов. В свою очередь, успехи окружения оказывают положительное влияние на дальнейший рост конкурентоспособности данной компании. В итоге формируется «кластер» - сообщество фирм различных отраслей, взаимно способствующих росту конкурентоспособности друг друга. В целом для экономики государства кластеры играют роль точек роста внутреннего рынка.

Как показывает мировая практика функционирования наиболее преуспевающих экономических систем, высокую конкурентоспособность и стабильный экономический рост, прежде всего, обеспечивают факторы, стимулирующие распространение новых технологий. Учитывая то обстоятельство, что современные конкурентные преимущества практически полностью обеспечиваются за счет преимуществ в технологиях производства, управления, организации продвижения товаров, успешное развитие конкурентоспособности экономической системы возможно при комплексном использовании теорий кластерного механизма и современных концепций инновационного развития.

Под кластером инновационной активности понимается совокупность базисных нововведений, сконцентрированных на определенном отрезке времени и в определенном экономическом пространстве. Кластерная форма организации инновационной деятельности приводит к созданию особой формы инновации - совокупного инновационного продукта. Такая инновация является продуктом деятельности нескольких фирм или исследовательских институтов, что позволяет ускорить их распространение по сети взаимосвязей в общем региональном экономическом пространстве. Кроме того, разнообразие различных источников технологических знаний и связей облегчает комбинацию факторов достижения конкурентных преимуществ и становится предпосылкой любой инновации. Объединение в кластер на основе вертикальной интеграции формирует не спонтанную концентрацию разнообразных технологических изобретений, а определенную систему распространения новых знаний и технологий. При этом важнейшим условием эффективной трансформации изобретений в инновации, а инноваций - в конкурентные преимущества является формирование сети устойчивых связей между всеми участниками кластера.

Инновационный кластер, являясь наиболее эффективной формой достижения высокого уровня конкурентоспособности, представляет собой объединение различных организаций (промышленных компаний, исследовательских центров, органов государственного управления, общественных организаций и т.д.), которое позволяет использовать преимущества двух способов координации экономической системы - внутрифирменной иерархии и рыночного механизма, что дает возможность более быстро и эффективно распределять новые знания, научные открытия и изобретения.

Возникновение и распределение кластеров и инновационной активности являются закономерными процессами. Тенденции к образованию кластеров чаще всего имеют совместную научную или производственную базу, более того, успешное развитие кластера может быть гарантировано лишь при условии, что научная база позволяет построить кластер не по специализированному, а по дифференцированному типу.

Производственная структура кластера всегда более выгодна, чем отраслевая, так как здесь внутрифирменные связи более тесные. Кластер порождает эффект масштаба производства, основой которого является наличие в лице одной из фирм ядра инновационного

кластера для производства определенного вида продукции или услуги.

Преимуществом кластера также является эффект охвата, возникающий при существовании фактора производства, который может быть использован одновременно для производства нескольких видов продукции. Этот фактор характеризуется многофункциональной природой. При группировке фирм в кластеры эффект охвата значительно усиливается, так как возникает возможность использовать многофункциональный фактор на различных предприятиях при минимизации транзакционных издержек, связанных с его передачей.

Кластерная производственная структура синтезирует эффект синергии, возникающий на основе всеобщей стандартизации продукции. Таким образом, все участники кластера получают дополнительные конкурентные преимущества под воздействием совокупного влияния эффектов масштаба, охвата и синергии. Механизм их воздействия следующий: неприбыльные предприятия кластера могут преодолеть нижнюю границу рентабельности с помощью специализации, обеспечивающей повышение производительности труда и снижение себестоимости продукции.

Инновационная структура кластера способствует снижению совокупных затрат на исследование и разработку новшеств за счет повышения эффекта производственной структуры, что позволяет участникам кластера стабильно осуществлять инновационную деятельность в течение продолжительного времени.

Опыт развитых европейских и азиатских стран показывает, что кластерный подход является эффективным инструментом повышения конкурентоспособности экономики страны, стимулирует развитие региональной экономики. Примеры тому можно найти в разных странах: Бенгалор (Индия), Силиконовая долина (США), Монпелье (Франция), кластер «Био Долина», расположенный на стыке границ Франции, Германии и Швейцарии. Важную роль в создании кластеров играют европейские программы научно-технического сотрудничества, в частности «Эврика» («Eureka») и 6 Рамочная программа НИОКР. Они сводят вместе потенциальных партнеров, которые не смогли самостоятельно установить контакты на национальном уровне.

В свете Послания Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана «Стратегия вхождения Казахстана в число 50-ти наиболее конкурентоспособных стран мира», ключевым приоритетом которого обозначено продвижение Республики Казахстан в число наиболее конкурентоспособных и динамично развивающихся государств мира, актуальна активизация развития кластерной инициативы в Казахстане. Кластерный подход был выдвинут в качестве одного из передовых методов, имеющих практический эффект при реализации Стратегии индустриально-инновационного развития страны до 2015 года, в Послании Президента народу Казахстана от 19 марта 2004 года «К конкурентоспособному Казахстану, конкурентоспособной экономике, конкурентоспособной нации».

Таким образом, наиболее оптимальной моделью инновационных реформ на современном этапе развития экономики Казахстана предполагаются отраслевые кластеры, которые будут создаваться в разных регионах Казахстана. Развитие кластерной системы региона позволит повысить эффективность и конкурентоспособность региона.

Восточно-Казахстанская область является одним из промышленно развитых регионов страны. По итогам 2005 года доля промышленности в структуре валового регионального продукта (ВРП) составила 32,6%. Число промышленных предприятий - 1499. Объем

промышленного производства в действующих ценах – 260,236 млрд тенге [2]. В рамках Региональной Программы индустриально-инновационного развития Восточно-Казахстанской области на 2004-2015 годы и Концепции развития Восточно-Казахстанской области до 2015 года большое внимание уделяется вопросу создания и развития региональных кластеров.

Базовым для развития экономики ВКО является горно-металлургический комплекс. Выпуск продукции данной отрасли в 2005 году составил 55,8% общего физического объема промышленного производства. В регионе в 2005 году функционировало более 20 крупных предприятий цветной металлургии, которые работают не только на регион и республику, но и на потребности мирового рынка [2]. Ведущими предприятиями отрасли являются АО «Казцинк», АО «Усть-Каменогорский титано-магниевого комбинат» (АО УК ТМК), АО «Ульбинский металлургический завод» (АО УМЗ). Численность работающих в металлургической и горнодобывающей промышленности области на 1 января 2006г. составила 41 400 человек. ВКО обладает широким диапазоном освоенных месторождений мирового класса и большим потенциалом новых месторождений сырья. Так, в области расположена практически половина разведанных республиканских запасов золота, меди, титана, 38,5 % - цинка, 77,1 - тантала, 66,3 - олова, 24,1 - свинца и 27,9 - молибдена. Удельный вес производимого в области свинца, включая вторичный, в 2005 году составил 84,5% от общереспубликанского объема, аффинированного серебра – 38,7, аффинированного золота – 62,5, титана, магния, бериллия, тантала – 100 % [3].

Поэтому очевидно, что основой экономического развития Восточного Казахстана на среднесрочный период должна стать кластеризация горно-металлургического комплекса, которая обеспечит условия для высоких темпов роста производства конкурентоспособной продукции. Создание горно-металлургического кластера предполагает объединение всех участников цепочки добавленной стоимости: технологической цепочки четырех переделов металлургического производства (добыча руд, обогащение руд и производство концентратов, плавка или получение чистого рафинированного металла и выпуск готовой металлической продукции); родственных и поддерживающих отраслей (строительство, машиностроение, автомобильная индустрия); институтов, занимающихся проблемами металлургической отрасли (Институт металлургии и обогащения МОН РК, Институт горного дела и др.); организаций и учреждений, обеспечивающих подготовку профессиональных кадров, разработку новых технологий, оказывающих финансовые, информационные, консалтинговые и другие услуги.

В горно-металлургическом комплексе ВКО уже состоялись холдинговые кластеры: цинка, свинца (АО «Казцинк»), титановой губки (АО «УК ТМК»), в производстве редких и благородных металлов (АО «УМЗ»). Основу этих кластеров составили производственные мощности высокого уровня развития, созданные еще во времена СССР, что дало этим кластерам огромное конкурентное преимущество в виде экономии на капитальных затратах. В удержании конкурентоспособности и низкой себестоимости продукции немалую роль играют дешевизна рабочей силы и низкая экологическая ответственность.

Однако общий анализ современного состояния производства в горно-металлургическом комплексе ВКО позволяет сделать выводы, что сформировавшаяся структура производства резко отличается от аналогичных структур в других странах мира. Она характеризуется крайне низкой долей продуктов с высокой добавленной стоимостью и большим объемом производства сырья и продуктов базовых переделов.

В настоящее время в горно-металлургической отрасли ВКО сложилась следующая ситуация: 1) не налажено промышленное производство наукоемких, высокотехнологичных, специальных материалов и сплавов для развития в стране современных производств; 2) не производится требуемый сортамент проката и металлоизделий для машиностроительной, нефтегазовой, горно-металлургической, легкой, пищевой и других отраслей промышленности, строительной индустрии, тяжелого машиностроения и судостроения; 3) незначительный удельный вес промышленных производств материалов и металлоизделий на основе новейших технологий – порошковой металлургии, электрометаллургии, гальванотехники, новых литейных и химических технологий и т.д.; 4) недостаточно эффективно используются вторичные ресурсы металлов, баланс которых до конца не учтен, а вывоз за границу производится бесконтрольно.

В последние 8-10 лет снизились темпы развития и эффективности горно-металлургического комплекса. Это объясняется ухудшением сырьевой базы металлургии, недостаточным совершенством технологий, а также устаревшим оборудованием в горном производстве, обогащении и металлургической переработке минерального сырья и кризисным состоянием экономики.

В связи с ухудшением горно-геологических условий вырабатываемых месторождений полезных ископаемых, использованием предельных возможностей стабилизации показателей полноты и селективности добычи руд традиционными технологиями сложилась устойчивая тенденция постепенного снижения металлов в добываемых рудах и усложнения их вещественного состава. За последние 20 лет содержание основных металлов в рудах снизилось в 1,5-1,6 раза, к тому же доля труднообогатимых руд возросла с 15 до 45 % от общей массы обогащаемого минерального сырья [4].

Одной из ключевых проблем горно-металлургического комплекса ВКО является низкий технический уровень производства, существенно влияющий на финансово-экономическое состояние. Как показывает анализ, предприятия отрасли по сравнению с ведущими зарубежными фирмами допускают потери руды больше на 8-10%, энергоемкость отечественной продукции в 1,5-1,8 раза выше, чем у передовых предприятий мира, а производительность труда на всех переделах ниже, как минимум, в 1,5-2 раза [4]. Доля материальных затрат в себестоимости продукции достигает 70 %. Существующая схема предоплаты обогатительным фабрикам и металлургическим заводам за перерабатываемое сырье, высокие тарифы на электроэнергию и транспорт существенно тормозят развитие отрасли.

Как известно, в настоящее время продукция горно-металлургического комплекса ВКО практически полностью поглощается на внешнем рынке - более 95% общего объема. Сбыт металлопродукции осуществляется более чем в 30 стран мира. Это является свидетельством высокой мировой конкурентоспособности отрасли. Но сложившаяся конкурентоспособность пока не самая успешная стратегия, поскольку ориентация идет на экспортно-сырьевые показатели роста, инновационный ресурс отрасли в полной мере не задействован, низка доля высокотехнологичной и высококачественной продукции.

Таким образом, именно металлургические кластеры ВКО (цинка, свинца, титановой губки, редких и благородных металлов) в силу своего интеллектуального, производственного, финансово-экономического, научно-технического потенциала наиболее подготовлены для реализации индустриально-инновационной политики, вносят значительный вклад в диверсификацию экономики страны, они потенциально инновационно ориентированы.

Для развития горно-металлургической отрасли ВКО целесообразно обеспечить формирование высокотехнологичных производств за счет широкого и ускоренного внедрения инноваций. Активизация инновационной и инвестиционной деятельности ослабит негативное влияние факторов, ограничивающих развитие предприятий, обеспечит кардинальное обновление производственного потенциала, выпуск традиционных и новых видов продукции при снижении расходов всех видов ресурсов и соблюдении норм по охране окружающей среды.

С целью разработки мероприятий, способствующих активизации инновационных процессов в горно-металлургическом комплексе региона, нами проведен SWOT-анализ, позволивший определить сильные и слабые стороны отрасли и выявить возможные угрозы и возможности дальнейшего ее развития. В таблице представлены основные факторы, влияющие и определяющие развитие металлургической промышленности ВКО.

*SWOT-анализ горно-металлургической промышленности ВКО*

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ:	ВОЗМОЖНОСТИ:
<ul style="list-style-type: none"> <li>- наличие собственной минерально-сырьевой базы;</li> <li>- развитая инфраструктура;</li> <li>- производственно-технологический опыт;</li> <li>- широкий спектр металлов;</li> <li>- высокопрофессиональный кадровый состав.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- спрос на цветные металлы на мировом рынке;</li> <li>- возникновение мультипликативного эффекта;</li> <li>- использование вторичных техногенных образований;</li> <li>- расширение партнерских и кооперационных отношений.</li> </ul>
СЛАБЫЕ СТОРОНЫ:	УГРОЗЫ:
<ul style="list-style-type: none"> <li>- маломощность собственных предприятий горного машиностроения;</li> <li>- низкий уровень передела и малая номенклатура металлоизделий;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- закрепление статуса сырьевого придатка развитых стран;</li> <li>- невыявление в течение 5-10 лет новых конкурентоспособных месторождений</li> </ul> <p style="text-align: right;"><i>Окончание таблицы</i></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- сложный состав руд; низкое содержание полезного компонента в руде;</li> <li>- недостаточный приток молодых кадров; отсутствие современной системы подготовки и переподготовки специалистов;</li> <li>- низкий уровень автоматизации процессов планирования, проектирования и управления;</li> <li>- удаленность потребителей;</li> <li>- неадекватность реальной ситуации нормативно-законодательной и налоговой баз в области недропользования, природоохранной деятельности;</li> <li>- разрозненный характер деятельности предприятий горнодобывающих отраслей</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>свинца, цинка, меди и золота;</li> <li>- неполнота и несистемность достоверной информации по отрасли при принятии радикальных решений;</li> <li>- потеря наработанных знаний и технологического опыта.</li> </ul>

(каждое из них в отсутствие координирующего начала выживает, как может).	
--	--

Проведенный SWOT-анализ показал, что повышение эффективности научно-технологического обеспечения горно-металлургического комплекса ВКО возможно при реализации следующих проектов:

- 1) развитие наукоемких инновационных производств;
- 2) модернизация основных производственных фондов;
- 3) внедрение ресурсосберегающих и экологически чистых технологий;
- 4) организация комплекса геолого-разведочных работ по воспроизводству запасов цветных и благородных металлов;
- 5) укрепление научно-технологической инфраструктуры;
- 6) развитие проектно-конструкторских подразделений, способных на современном уровне выполнять все возрастающие заказы отрасли;
- 7) создание опытно-экспериментальных баз высших учебных заведений для скорейшего доведения разработок до производства и практического применения;
- 8) оснащение отраслевых институтов современными физико-аналитическими комплексами и оборудованием на основе компьютерной техники;
- 9) стимулирование бизнеса на развитие «малой» металлургии на базе малых и средних месторождений.

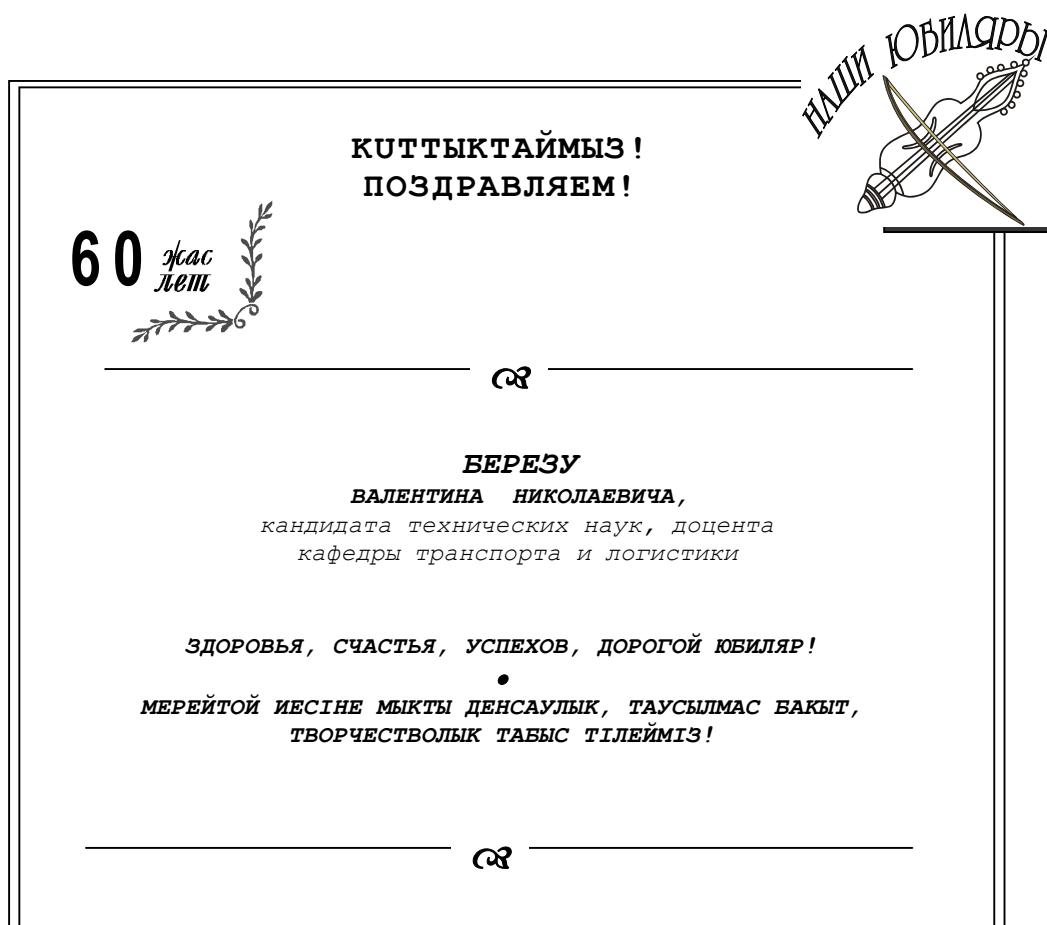
Реализация этих проектов возможна при усилении государственной финансовой поддержки, мобилизации дополнительных собственных средств предприятий, привлечении кредитов банков второго уровня. Также для осуществления предлагаемых проектов необходимо привлечение венчурного капитала, средств региональных государственных и частных инновационных фондов.

Предполагается, что реализация предложенных проектов позволит обеспечить увеличение объема наукоемкой, высокотехнологичной продукции в валовом региональном продукте Восточно-Казахстанской области; переориентировать производственные мощности действующих металлургических предприятий на выпуск металла и продукции с высокой добавленной стоимостью; создать комплекс инновационных производств на основе отечественной минерально-сырьевой базы, что будет способствовать ускорению темпов экономического роста области и позволит сохранить лидирующее положение металлургической промышленности в экономике Восточно-Казахстанской области в течение длительного периода времени.

#### Список литературы

1. Портер М. Конкуренция.- СПб.: Изд. дом «Вильямс», 2002. - 495 с.
2. Восточный Казахстан в цифрах - 2006: Ежегодный статистический сборник на казахском и русском языках /Под ред. К.К. Орунханова.- Усть-Каменогорск: Управление статистики ВКО, 2006. - 150с.
3. Инвестиционный меморандум.- Усть-Каменогорск, 2005. - 23 с.
4. Муканов Д. Металлургия Казахстана: состояние, инновационный потенциал, тренд развития. - Алматы, 2005. - 290 с.

Получено 12.02.07.



УДК 378

**О.Н. Чикун**  
ВКГТУ, г. Усть-Каменогорск

**ОРГАНИЗАЦИЯ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ НА ПРИНЦИПАХ ФРАНЧАЙЗИНГА**

С приходом в экономику рыночных отношений большинство ученых и практиков высшей школы пришли к пониманию того, что образование выступает такой же сферой рыночных отношений, как промышленность, строительство, финансы, торговля и др. При этом оно также испытывает давление конкуренции, нуждается в продвинутом маркетинге, эффективном менеджменте и инновационных организационных формах функ-

ционирования.

Традиционно учебный процесс в вузах Казахстана организуется по дневной, заочной, вечерней формам обучения с преобладанием дневной и заочной форм обучения. При этом, практически, не развит в Казахстане экстернат, но начинает активно развиваться дистанционная форма обучения.

Вынесенное в заголовок название статьи предполагает, по мнению автора, что организация и эффективное функционирование дистанционного обучения возможно только при внедрении новейших образовательных технологий и инноваций в учебный процесс и совершенных форм его организации, основанных на рыночных отношениях, и в частности с использованием франчайзинга. Несколько слов о сущности дистанционного обучения и франчайзинга.

Дистанционная форма обучения представляет собой способ организации учебного процесса обучения, основанного на использовании современных информационных и телекоммуникационных технологий, позволяющих осуществлять процесс обучения на расстоянии без непосредственного контакта между преподавателем и обучающимся. Дистанционное обучение может быть реализовано посредством кейс-технологий, Интернет-технологий и ТВ-технологий.

Кейс-технологии осуществляются, как правило, на основе разработанных комплексов учебно-методической документации, позволяющих относительно подробно ознакомиться с содержанием учебных дисциплин и провести ряд контрольных мероприятий по самопроверке знаний.

Интернет-технологии осуществляются, как правило, посредством сетевого доступа к учебным материалам, позволяющим самостоятельно освоить курс, получить консультацию преподавателя, пройти итоговый контроль в режиме реального времени. Одной из возможных форм Интернет-технологий является так называемый тьюторский класс, который позволяет проводить различные виды занятий в рамках заочного и дистанционного обучения.

ТВ-технологии осуществляются, как правило, посредством разработанных в учебных целях аудио- и видеоматериалов, позволяющих прослушать полный установочный курс в рамках подготовки к экзаменационной сессии.

Классическая сущность франчайзинга состоит в следующем: крупное предприятие, завоевавшее место на определенном рынке и имеющее известную среди потребителей торговую марку, заключает договор с существующей или вновь создаваемой мелкой самостоятельной фирмой. Договор заключается на производство и реализацию строго оговоренных видов товаров и услуг, соответствующих стандартам качества, которые поддерживает крупная компания. Таким образом, франчайзинг – это комплексная предпринимательская лицензия, включающая в себя набор исключительных прав, таких, как право использования фирменного названия лицензиара, охраняемой коммерческой информации, а также других объектов исключительных прав.

Франчайзинг интегрирует элементы аренды, купли-продажи, подряда, представительства, однако в целом является самостоятельной формой договорных отношений независимых хозяйствующих субъектов.

Передавая мелкой фирме оборудование, технологию, ноу-хау, право пользования торговой маркой, крупная корпорация не только обязывает ее строго соблюдать уровень качества, но и оказывает постоянную деловую и профессиональную помощь. Также, если



это необходимо, проводит обучение персонала, берет на себя маркетинговые исследования и рекламу.

Если рассматривать сущность франчайзинга с позиций высшего учебного заведения, в частности нашего университета, то мы видим, что ВКГТУ им. Д. Серикбаева - это крупное учебное заведение, имеющее практически 50-летнюю историю, создавшее за это время прекрасный имидж на рынке образовательных услуг, обладающее мощной учебно-научно-производственной базой.

Пролонгируя дальше сущность франчайзинга, мы можем сказать, что учебный процесс для студентов, обучающихся по дистанционной технологии, можно организовать через систему региональных учебных центров, в основе которых заложены принципы образовательного франчайзинга.

Основная цель образовательного центра заключается в приближении образовательных услуг потребителю. Его работа строится на полном хозрасчете, самокупаемости и самофинансировании.

В общем виде образовательный центр является самостоятельным юридическим лицом, основным профилем которого является предоставление всех видов и различных форм образовательных услуг в соответствии с уставом, правилами внутреннего распорядка, программой развития университета и положением об образовательном центре дистанционного обучения на ограниченной административной территории, удаленной от головного вуза.

При этом обучающиеся в рамках образовательного центра осваивают учебный материал по дисциплинам, сдают контрольные задания, выполняют задания по самостоятельной работе, слушают виртуальные лекции, выполняют виртуальные практические занятия, получают консультации по изучаемым курсам, а также рекомендации по выполнению письменных контрольных, курсовых и дипломных работ.

Франчайзинг в образовании используется во многих странах мира.

В Германии образовательные продукты и услуги занимают четвертое место в списке наиболее крупных сфер франчайзинга по числу задействованных франчайзи.

В США по количеству предприятий, задействованных в франчайзинге, образовательный франчайзинг занимает девятое место.

В Англии образовательный франчайзинг стал наиболее быстро расширяющейся сферой деятельности. При этом образовательный франчайзинг особенно популярен при обучении профессионально ориентированным предметам, прежде всего бизнесу, менеджменту, маркетингу и инженерным специальностям.

Предметом франчайзинговых отношений выступает франшиза, которая представляет собой пакет прав, охватывающих право интеллектуальной собственности на один или нескольких товарных знаков, фирменных наименований, технологий ноу-хау, учебно-методическую документацию, необходимых для организации и ведения образовательной деятельности с использованием дистанционных образовательных технологий.

Образовательная франшиза должна содержать правила приема в вузы, правила организации учебного процесса (передача, усвоение и контроль знаний), учебно-методическую литературу, мультимедийные курсы и т.д.

На наш взгляд, объединение дистанционных технологий и франчайзинга в рамках образовательного центра будет способствовать не только увеличению количества предоставляемых образовательных услуг и повышению их качества, но и повышению интеллектуального уровня общества, обеспечивая гражданам доступ (независимо от места работы

и проживания, от социально-экономических проблем и др.) к различным уровням образования там, где оно было ранее, порой, недоступно.

Получено 12.02.07.

