



ҚазЭУ ХАБАРШЫСЫ

2010
№4

ҚазЭУ хабаршысы

Журнал Қазақстан
Республикасының
Ақпарат министрлігінде
тіркелген

Тіркелу куәлігі
№ 7700-Ж
25.09.2006 ж. берілген.

«Т. Рысқұлов атындағы
Қазақ экономикалық
университеті» АҚ



№ 4 (76) 2010
1996 жылдан бастап
шыға бастады

**Т. РЫСҚҰЛОВ АТЫНДАҒЫ
ҚАЗАҚ ЭКОНОМИКАЛЫҚ УНИВЕРСИТЕТІНІҢ
ҒЫЛЫМИ-ҚОҒАМДЫҚ БАСЫЛЫМЫ**

Ә.Ә. Әбішев – *«ҚазЭУ хабаршысы» ғылыми журналының бас редакторы,
Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің ректоры, э.ғ.д., профессор*

**Т. Рысқұлов атындағы Қазақ экономикалық университеті «ҚазЭУ хабаршысы»
ғылыми журналының ғылыми-редакциялық кеңесі:**

- С.А. Святос** – *«Т. Рысқұлов атындағы Қазақ экономикалық
университеті» АҚ Директорлар кеңесінің төрағасы*
- Ә.Ә. Әбішев** – *Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің ректоры, э.ғ.д., профессор*
- Ш.Р. Әбділманова** – *Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің бірінші проректоры, оқу ісі
жөніндегі проректоры, э.ғ.д., профессор*
- Қ.О. Оқаев** – *Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің «Экономика» кафедрасының
профессоры, э.ғ.д.*
- К.Б. Бердәліев** – *Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің «Менеджмент» кафедрасының
профессоры, э.ғ.к.*
- Қ.Қ. Ілиясов** – *Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің «Қаржы» кафедрасының
профессоры, э.ғ.к.*
- М.С. Тонкопий** – *Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің «Табиғатты пайдалану
экономикасы және қоршаған ортаны қорғау»
кафедрасының меңгерушісі, г.-м.ғ.д., профессор*

РЕДАКЦИЯЛЫҚ АЛҚА

- Т.И. Мұхамбетов** – *Жауапты хатшы, Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің ғылыми жұмыс
жөніндегі проректоры э.ғ.д.*
- Н.А. Асанов** – *Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің оқу-әдістемелік жұмыс
жөніндегі проректоры, п.ғ.д., профессор*
- Ә.М. Жүнісов** – *Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің тәрбие және қоғаммен байланыс
жұмыстары жөніндегі проректоры, п.ғ.д., профессор*
- А.А. Сәтмырзаев** – *Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің «Есеп және статистика»
факультетінің деканы, э.ғ.к., профессор*
- А.Г. Ибраев** – *Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің «Инженерлік-экономикалық»
факультетінің деканы, ф.-м.ғ.д., профессор.*
- Ұ.М. Искаков** – *Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің «Қаржы нарығы және банк бизнесі»
кафедрасының меңгерушісі, э.ғ.д., профессор*
- С.Ж. Ынтықбаева** – *Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің «Қаржы» кафедрасының
меңгерушісі, э.ғ.д., профессор*
- Е.М. Үпішев** – *Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің «Табиғатты пайдалану
экономикасы және қоршаған ортаны қорғау»
кафедрасының профессоры, э.ғ.д.*
- Ұ.А. Текенов** – *Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің «Әлемдік экономика және
халықаралық қатынастар» кафедрасының профессоры, э.ғ.д.*
- А.Ж. Сәрсембаева** – *«Экономика» баспасының бас редакторы*
- А.К. Танкиева** – *Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің ғылыми зерттеу жұмыстарын
ұйымдастыру бөлімінің бастығы, э.ғ.к., доцент*



СОДЕРЖАНИЕ

ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ӘДІСНАМА
ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

М.Н. АМАНБАЕВ

Пенсионное обеспечение в системе социальной защиты населения.9

С.Н. АБИЕВА, А.М. НУРСЕНТОВА

Салық жүйесінің қызмет етуінің тиімділігін салықтық
бақылау қызметін ұйымдастыру арқылы реттеу25

С. АЗБЕРГЕНОВА

Методы и оценка кредитоспособности клиентов банка30

С.Б. БАТТАЛОВА

Денежно-кредитная политика РК33

А.О. БАЗАРБАЕВ

Қазақстан Республикасындағы міндетті сақтандырудың проблемалары37

А.Б. БОТОВЕКОВ

Эволюция развития управленческого учета в Кыргызской Республике43

К.В. БИШИМБАЕВ

Государство и модернизация48

Т.Ж. ДЕМЕСИНОВ

Аутсорсингтің коммерциялық жүйесін басқарудың
тиімділігін бағалау моделі60

Р.Қ. ЕЛШІБАЕВ, С. НАЛЖИГИТОВА

Нарық жағдайындағы кәсіпорын қызметін жоспарлауды
ұйымдастырудың негізгі қағидалары64

Р.Қ. ЕЛШІБАЕВ, А. ТӨКЕЕВА

Нарықтық экономика жағдайында маркетингтің мәні және маңызы70

Б.К. ЗАКИРЬЯНОВ

Формирование фискальной политики в переходных экономиках75

Л.Б. ИЗБАСАРОВА

Мемлекеттің экономикалық саясатының экономикалық
тұрақтылықты қамтамасыз ету ұстанымдары81



А.Б. КОШЕРБАЕВА Диалектика взаимосвязи внешней торговли и экономического роста.	87
А. КИБАЕВА Роль индикативного планирования на современном этапе управления.	94
Г. НАЙМАНБАЕВА Жеке мүлүктү сактандыруды ұйымдастырудың кейбір аспектілері	99
А. САТАЕВ Процентная политика банков второго уровня	104
А.М. САЛАМАТОВА Шоғырландырылған қаржылық есептілік: түсінігі мен негізгі қағидалары	111
А. ТАНАНОВ Халықты әлеуметтік қорғау жүйесін қаржымен қамтамасыз ету институттары.	115
Т.Ы. ХАЖИЕВ Қазақстанда киноарық тетігінің қалыптасуы.	120

**ИННОВАЦИЯЛЫҚ ЭКОНОМИКА
ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА**

М.А. СВЯТОВА О формировании конкурентной сферы на региональных рынках банковских услуг . . .	125
В.М. АУКЕН Современные реформы в сфере образования.	133
А.Ж. БЕКБАСОВА Роль инноваций в национальной экономике	138
Б.А. ИСМУХАМБЕТОВ АО «ТРАНСТЕЛЕКОМ» – инновационно-телекоммуникационная компания.	142
М.А. КАЛИКОВ Қазақстанның инновациялық дамуының қазіргі жағдайы және даму болашағы.	146
А.А. МАМАСЫДЫКОВ Организация учета источников финансирования инновационной деятельности в Кыргызской Республике	153

Э.А. МЕРЕКЕЕВА
Новые банковские продукты и перспективы их расширения.158

А.М. МЫНБАЕВ
Характеристика системы финансово-кредитных учреждений и ее структурных элементов163

В.Х. САЙДЕНОВА
Реализация индустриально-инновационной политики государства в аграрной сфере как фактор обеспечения продовольственной безопасности.166

А.А. ШАХАНОВ, А.М. БАЯЛИНА
Экономические аспекты нормирования инноваций в строительной индустрии174

**БИЗНЕС ЖӘНЕ КОРПОРАЦИЯЛЫҚ БАСҚАРУ
БИЗНЕС И КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ**

Д.М. АМАНБАЕВ
Государственная поддержка субъектов малого и среднего бизнеса.176

Г.М. АМАНОВА
Государственное регулирование механизма рынка труда.184

Ш.И. АЛИМКУЛОВА
Организационно-экономическая модель стратегического управления с использованием ресурсного потенциала188

П.Т. БАЙНЕСЕВА
Исследование экономического значения предпринимательской активности малых предприятий Южно-Казахстанской области193

Н.К. БАЛТАБАЕВА
Управление портфелем ценных бумаг банка и его оценка199

Ғ.С. ЖАЙЛАУБЕКОВА
Ұлттық қорды ұлт үшін жұмыс істетудің механизмі.204

Д.М. ЗЕЙТАЛИЕВА
Ауыл шаруашылығы саласында еңбек өнімділігін жоғарлатудың бір жолы ретінде жас мамандарды ауылға тарту.195

Э.А. КАЛИЯСКАРОВА
Шығыс Қазақстан облысы ет және ет өнімдерін өндіретін кәсіпорындардағы сапа менеджментін басқару және оны жетілдіру215



А.В. КАУН Государственное регулирование финансового рынка: международный и Казахстанский опыт	221
Д.Б. ҚҰРАМЫСОВА Қазақстан Республикасында бизнесті ұйымдастыру және басқару	226
Ж.К. МИЗАМБЕКОВА Конкурентоспособность предприятий мясного направления – мощный фактор повышения рентабельности производства	231
М. ДАРХАН Кәсіпорынның экономикалық әлеуетін арттыру	237
Ж.С. МҰХАМЕТЖАНОВА Алматы облысындағы ет және ет өнімдері нарығының дамуын талдау және болжау	242
А. СПАНОВА Состояние и перспективы развития микрокредитования в Казахстане	248
А.Қ. ТАНКИЕВА Өндірістік кешен дамуының кейбір мәселелері	252
З.Ж. ТУЕБЕКОВА Роста конкурентных преимуществ производителей зерна на рынке Казахстана	264
ҚАРЖЫ ЖӘНЕ ТАЛДАУ ФИНАНСЫ И АНАЛИЗ	
Ж.А. АБИШКЕНОВА Банктің несиелік портфелі	271
М.А. АЙДАРБЕКОВ Организация маркетинговых исследований в коммерческих банках Кыргызстана	275
М.Р. БАЙСЕЙТОВ Рекомендации по совершенствованию управления кредитным риском в банках второго уровня	280
К.Б. БАТТАЛОВА Стабилизационный позитив Национального фонда	285



А.У. БЕЛЬГИБАЕВА

Қазақстандағы халықты әлеуметтік қамтамасыз етудің бағыттары:
проблемалары, жетілдіру жолдары289

М.С. БЕРСИМБАЕВА

Паевые инвестиционные фонды: проблемы формирования и развития293

В. ДАВЛЕТКИЛЬДЕЕВА

Анализ кадровой политики банка297

З.К. ЕСЫМХАНОВА Л.Д. ДЖАМИРОВА

Управление государственным долгом Казахстана и
методы его регулирования301

Т.И. КАКИЖАНОВА

Оценка риска валютного рынка на основе факторных
экономических моделей308

Б.Т. КОЖАНОВ

Некоторые особенности системы банковского
кредитования инвестиционных проектов.311

В.Д. МЕЛЬНИКОВ

Особенности трактовки понятия «денежный рынок»
в составе финансового рынка316

Г.К. НАҒАШБАЕВА

Бюджетаралық қатынастарды жетілдіру жолдары322

Е. НИКИТИНСКАЯ

Об эволюции учета затрат на ремонт и индексации основных
фондов в отечественной налоговой практике327

Д.Д. НУРБАТЫРОВА

Формирование инвестиционных портфелей банков и их использование333

А.М. НУРГАЛИЕВА

Модели организации бюджетирования в банках337

Ғ.А. НУРСЕЙТОВА, Л.К. ЧИРКЕЕВА

Диверсификация кредитного портфеля343

Б.И. САТЕНОВ

Сертификация главных бухгалтеров на уровень
«Профессиональный бухгалтер» в Казахстане351

С.Ж. СЕЙТКАЗИН Международные финансово-кредитные институты и их взаимодействие с Казахстаном.	355
К.Т. ХАСЕНОВА Дебиторская задолженность и организация ее учета по МСФО	360
А. ХОДЖАНОВ Структура и качество активов банков Казахстана	369

**ҒАЛАМДАНДЫРУ ЖӘНЕ ҚАЗАҚСТАН
ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И КАЗАХСТАН**

А. ESENOVA, А. EZHEBEKOVA, А. KAYIRBAEVA Influence of the crisis on education in Kazakhstan.	373
А. SARIMANOV, В. SHIRINBEKOVA, А. KULETOVA Education in the USA	380
Ж. БАҚЖАНҚЫЗЫ Қаржы ресурстарын қалыптастырудағы жаһандандану үдерісінің атқаратын рөлі.	384
А.С. ГАБДУЛИНА Региональная политика: современные тенденции.	388
А.И. ЕСТУРЛИЕВА Экономическая оценка мониторинга каспийского шельфа	395
К.Б. ЖЫЛГЕЛДИЕВА Әлемдік қаржы дағдарысының бүгінгі таңдағы бейнесі және дағдарыс кезінде халықты әлеуметтік қорғау жетілдіру жолдары.	400
А. КАРНАКОВА Экологиялық сақтандыру.	407
А.М. КАСЕНОВА Экологический туризм и его роль в устойчивом развитии страны	411
З.С. КЕНЖЕБАЕВА Факторы повышения конкурентоспособности экономики Казахстана в современных условиях	418

Б. ҚҰЛЖАБАЕВА

Бәсекелестік жағдайында Қазақстандағы қаржы секторын
дамытудың салықтық аспектілері 427

А.А. МУСУЛЬМАНКУЛОВА

Эколого-экономическая эффективность использования
отходов фосфорной отрасли 433

И.Д. САУДАМБЕКОВА

Влияние институтов развития и проблемы диверсификации
экономики Казахстана 439

А.Б. СОЛТАНБАЕВА

Аналитический обзор Базельского соглашения 444

СРАЖ ДАУЛЕТ

Қаржы секторына әлемдік дағдарыстың келтірген зардаптары 450

С.Е. УТЕБАЕВ

Современные тенденции развития логистической системы
в Республике Казахстан на макроуровне 454

ҚазЭУ хабаршысы №4 (76), 2010 ж.

Жазылатын индекс: – 74002

Бас редакторы: *Анар Жанелқызы*
Редакторлары: *Идрис Д.М.*
Бондарцова Л.Ф.

Компьютерде беттеген: *Әбдіқайымова Ұ.Ә.*

«Экономика» баспасының компьютерлік орталығында беттелді.

Басуға 16.08.2010 ж. қол қойылды. Пішімі 70×100^{1/8}.

Көлемі 58,3 б.т. Шартты б.т. 54,3.

Көшірме басылым. Таралымы 150 дана.

Тапсырыс №1/313-10.

«Экономика» баспасы» ЖШС
050063, Алматы қаласы, Сайын көшесі, 81-үй.

Анықтама телефондары: +7 (727) 276-13-14, +7 (727) 276-02-75



М.Н. АМАНБАЕВ,
доктор PhD,
Президент МБШ

ПЕНСИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ

В условиях происходящей в нашей стране радикальной общественно-экономической трансформации с особой остротой встает проблема уменьшения воздействия негативных последствий рыночных преобразований на наименее обеспеченные слои населения, в том числе – пенсионеров. Успешность функционирования современного общества напрямую зависит от формирования системы социальной защиты, отвечающей требованиям времени. В любом развитом государстве этот вопрос занимает важное место в системе гарантий прав и свобод граждан.

Становление рыночной экономики в Казахстане требует определения такого важного компонента современного государственного регулирования, как социальная политика. Общепризнанно, что ее целостность и сбалансированность служит мощнейшим средством пробуждения не только материальной, но и духовной, личностной энергии людей.

Для того чтобы определить значение и роль пенсионного обеспечения в социальной сфере, нам необходимо рассмотреть такие понятия, как «социальная политика», «социальная защита», «социальное обеспечение».

В эволюции общества термин «социальная политика» имеет довольно позднее происхождение. Однако на всем протяжении истории человечества те или иные варианты социальной политики разрабатывались различными типами общества и реализовались в деятельности государств. В их основе лежали представления о должном и справедливом, сформированные моралью и религией и закрепленные традицией. Можно сказать, что определенная социальная политика была скорее следствием, чем целью деятельности правителей и правительств.

Вопросы, связанные с пониманием сущности политики, взаимоотношения государства и общества, с давних времен являются предметом внимания мыслителей. С глубокой древности ученые различных школ признавали, что задача государства – забота о своих жителях. Платон утверждал, что «всякая власть, поскольку она власть, имеет в виду благо не кого иного, как тех, кто ей подвластен», а «подлинный правитель имеет в виду не то, что пригодно ему, а то, что пригодно подвластному» /1/. Аристотель указывал, что «государство создается не ради того, чтобы жить, но для того, чтобы жить счастливо», «государство – ... союз в целях оказания помощи», а «наилучшим государственным строем должно признать такой, организация которого дает возможность всякому человеку благоденствовать и жить счастливо» /2/. К Аристотелю и его представлению о «государстве, состоящем из средних людей» (имеющих «средний достаток»), восходит сегодняшняя высокая оценка важности «среднего класса» как фактора стабилизации общества.

Взгляды на социальные вопросы у выдающегося мыслителя Абу Наср Мухаммад ибн Узлаг аль-Фараби излагаются в основном в его трудах. Так, например ряд социально-этических трактатов посвящены учению об общественной жизни («Трактат о взглядах жителей добродетельного города», «Книга о достижении счастья», «Указание путей счастья», «Гражданская политика», «Книга о войне и мирной жизни», «Книга изучения общества», «О добродетельных нравах»). Опираясь на этические идеи греческих философов, прежде всего, Платона и Аристотеля и используя социальные идеи древнего Востока, аль-Фараби разработал стройную теорию общественного устройства. Во главе добродетельных городов находятся правители-философы, выступающие одновременно и в роли предводителей религиозной общины. В добродетельных городах стремятся к достижению истинного счастья для всех жителей, господствует добро и справедливость, осуждаются несправедливость и зло. Добродетельным городам Фараби противопоставляет невежественные города, правители и жители которых не имеют представления об истинном счастье и не стремятся к нему, а уделяют внимание только телесному здоровью, наслаждениям и богатству.

Аль-Фараби в Философском трактате говорит о том, что «город, в котором объединение людей имеет своей целью взаимопомощь в делах, коими обретается счастье, является добродетельным городом, и общество, где люди помогают друг другу в целях достижения счастья, есть добродетельное общество. Народ, все города которого помогают друг другу в целях достижения счастья, есть добродетельный народ. Таким образом, вся земля станет добродетельной, если народы будут помогать друг другу для достижения счастья». Добродетельный Град – это именно такой «город, в котором объединение людей имеет целью взаимопомощь в делах, коими обретается истинное счастье» /3/. Именно этим – сотрудничеством в достижении истинного счастья, как его понимал аль-Фараби, Добродетельный Град должен отличаться от всех других человеческих сообществ. В основе человеческого общежития, по мнению аль-Фараби, лежат социальные чувства и инстинкты, объединяющие людей. Подчеркивая, что человечность есть начало, связывающее людей.

Мыслители Нового времени, среди них Т. Гоббс, И. Кант, Гегель и др., также рассматривали вопрос об обязанностях государства перед своими гражданами, считая справедливость неоспоримой социальной и нравственной ценностью. Так, В. фон Гумбольдт в работе «Идеи к опыту, определяющему границы деятельности государства» /4/ анализирует как юридические функции государства (мир и безопасность в обществе, защита прав и свобод индивида), так и социальные (забота о благе и счастье каждого). Концепция максимального участия государства в обеспечении социальных условий жизни граждан получила наиболее развернутое изложение в работе И. Фихте «Замкнутое торговое государство» /5/.

Большинство исследователей разделяло точку зрения, которая в обобщенном виде была выражена О. Хеффе: «Если человеческое общежитие хочет иметь легитимный характер, то оно должно: во-первых, иметь правовой характер; во-вторых, право должно обрести качество справедливости и, в-третьих, справедливое право должно быть защищено общественным правопорядком – а значит принять облик государства – справедливого государства» /6/.

На современном этапе развития общества все исследователи априори сходятся во мнении, что социальная политика у современного государства обязательно присутствует, при этом подчеркивают, что нельзя отвергать изучение опыта и подходов в организации социальной политики в той или иной стране. Все эти подходы можно разбить на группы, в каждой из которых объединяются схожие концепции.

Первая группа исходит из отождествления социального и общественного, в силу чего социальная политика рассматривается как общественные действия по решению проблем, затрагивающих все общество. Цель социальной политики – способствовать достижению целей общества /7/.

Вторая группа, в первую очередь, обращает внимание на социально-трудовые отношения и ориентирована на их стабилизацию. Третья группа рассматривает социальную политику, прежде всего, как инструмент, смягчающий негативные последствия индивидуального и социального неравенства. Четвертая группа исходит из принципов социальной справедливости и социального партнерства как базовых ценностей современного гражданского общества и социального государства. Анализируя эти подходы, мы можем констатировать, что они реализуются большинством развитых стран.

Широко распространенный как за рубежом, так в последние годы в нашей стране «Словарь социальной работы» Р. Баркера дает следующее развернутое определение: « Социальная политика – деятельность и принцип общества, формирующие способ, при помощи которого оно вмешивается и регулирует отношения между индивидами, группами, общинами, социальными учреждениями. Эти принципы и действия являются результатом обычаев и ценностей общества и в большей степени определяют распределение ресурсов и уровень благосостояния людей» /8/.

Современная парадигма социальной политики предполагает, что государство должно выполнять функцию оценивающего и преобразующего фактора и гаранта, целью которого является обеспечение для каждого члена общества достойного человека существования, уменьшения различий в уровне благосостояния, ликвидация отношений зависимости и установление соответствующего контроля.

Процесс становления моделей социальной политики всегда является оригинальным, поскольку экономические и социальные условия, менталитет населения в каждой стране уникален. Поэтому поиск своего пути развития национальной экономики и неотделимой от нее социальной политики в условиях перехода к рыночной экономике характеризуется поиском новых форм, разработкой надежных механизмов реализации мер социальной защиты населения, адаптацией мировых образцов.

Подводя итоги вышесказанному, можно сделать вывод, что социальная политика представляет собой проводимую государственными структурами, общественными организациями, органами местного самоуправления, а также производственными коллективами систему мер, направленных на достижение социальных целей и результатов, связанных с повышением общественного благосостояния, улучшением качества жизни народа и обеспечением социально-политической стабильности, социального партнерства и социального смысла в обществе. Главная цель социальной политики – повышение благосостояния населения, снижение бедности и неравенства.

Известный исследователь социальной политики Е.Ш. Гонтмахер подчеркивает, что «нормальная социальная политика может быть и двигателем экономических реформ... Социальная политика никогда не станет эффективной, если исходить только из того, сколько бюджетных денег она экономит. Конечный эффект социальной политики – рост благосостояния людей. В этом ее основная цель; содействие же экономическому росту – всего лишь одна из ее задач» /9/.

Основными направлениями социальной политики являются регулирование доходов, занятости, создание эффективной системы социальной защиты. Термин «социальная защищенность» для стран с переходной экономикой является новым, в социалистической эгалитарной системе использовалось понятие «социальных гарантий», «социального обеспечения». По мнению Л.И. Абалкина и В.И. Щербакова, формирование новой системы социальной защиты населения будет основано на принципах: дифференцированного подхода к различным группам населения в зависимости от их трудоспособности; законодательного укрепления экономических, правовых, социальных гарантий, предоставляемых обществом каждому члену с учетом международных стандартов (закрепленных в конвенции МОТ №102 «О минимальных нормах социального обеспечения»), интеграции систем регионального уровня в единую систему /10/.

Таким образом, система социальной защиты является стержнем социальной политики. В то же время, социальная политика – более широкая категория, включающая такие направления, как выравнивание доходов работников по отраслям и сферам занятости, поднятие уровня доходов отдельных категорий занятых (например, ученых), активные методы регулирования занятости населения и т.д.

В настоящее время в структуру проблемного поля социальной защиты в условиях рыночных преобразований, обострившихся в период экономического кризиса вошли такие острые проблемы, как бедность, низкий уровень минимальных социальных гарантий, неравенство в распределении доходов и др.

Понятие «социальная защита» по-разному рассматривается не только в нашей стране, но и в разных государствах и международных документах. Некоторые исследователи в него включают все, что касается социальных условий человека, например окружающую среду, заботу о детях, решение жилищной и даже транспортной проблемы для людей. Другие высказывают полярный взгляд: социальную защиту сводят только к пенсионным вопросам, заботе о неработающих людях.

На наш взгляд, следует согласиться с теми, кто вкладывает в понятие «социальная защита» широкий комплекс государственных мер организационного, правового, экономического и социального характера, т.е. рассматривает социальную защиту как внутреннюю политику государства по обеспечению конституционных прав и минимальных гарантий в области жизнеобеспечения различных слоев населения, прежде всего, социально уязвимых, и как процесс реализации различными государственными и негосударственными институтами существующих в обществе гарантий и прав в рамках конкретной социальной системы.

Социальная защита населения является своего рода буфером между органами государственной власти, хозяйствующими субъектами и населением, который снижает часть перегрузок, испытываемых людьми в ходе проводимых реформ. Система социальной

защиты быстро превращается в многоканальную систему, которая практически решает задачи, связанные с сохранением и воспроизводством населения и рабочей силы, предотвращением социальных конфликтов.

Важнейшим принципом формирования и функционирования системы социальной защиты населения становится определение первоочередных, социально-значимых направлений, что предполагает, во-первых, выделение тех категорий и слоев населения, снижение уровня жизни которых является социально недопустимым. В условиях трансформации экономики в особо тяжелом положении оказались пенсионеры, инвалиды, многодетные и неполные семьи, безработные и студенты. Решающее значение в социальной защите этих категорий населения играют денежно-компенсационные выплаты из государственного бюджета.

Таким образом, социальная защита населения является функцией общества и государства как неотъемлемая составная часть социальной политики по обеспечению социального положения человека и социальных групп, которое сложилось вследствие воздействия объективных факторов.

Основу социальной защиты населения составляет социальное обеспечение. Одни авторы полагают, что социальное обеспечение направлено на материальное обеспечение определенных категорий граждан из средств государственного бюджета и специальных внебюджетных государственных фондов в случае наступления событий, признанных государством социально значимыми, с целью выравнивания социального положения этих граждан по сравнению с остальными членами общества /11/.

Другие – определяют социальное обеспечение как систему правовых, экономических и организационных мер, направленных на компенсацию или минимизацию последствий изменения материального и социального положения граждан, вследствие наступления обстоятельств, признаваемых государством социально – значимыми (страховые риски) /12/.

По мнению автора, эти определения не противоречат друг другу. В первом случае, акцент делается на оказание материальной помощи определенным категориям лиц, в ходе реализации которой принимаются определенные меры, подчеркивают другие исследователи.

Социальное обеспечение – это совокупность видов и форм содержания обществом и за счет общества нетрудоспособных и престарелых слоев населения, а также лиц, состояние здоровья которых препятствует выполнению оплачиваемой работы. В экономическом смысле социальное обеспечение – часть национального дохода, используемого на потребление.

Как мы знаем из практики, существует две основные формы социальной защиты населения: негосударственная и государственная. В последнем случае, помощь оказывается в виде различных пособий из государственного бюджета и специально для этих целей созданных внебюджетных фондов. При негосударственной форме социальной защиты застрахованные люди и их иждивенцы получают социальную помощь, пособия за счет юридических и физических лиц.

Пенсионное обеспечение, являясь частью социального обеспечения, состоит из двух составляющих: пенсионного страхования (пенсионное обеспечение, основанное на принципах страхования) и социальной пенсии (социальной помощи). Пенсионное обеспече-

ние, основанное на страховых принципах, может принадлежать как к государственному, так и к частному сектору, а также являться обязательным или добровольным.

Так, например, негосударственный пенсионный фонд осуществляет деятельность по негосударственному пенсионному обеспечению, добровольному и профессиональному пенсионному страхованию. Деятельность по пенсионному обеспечению участников фонда осуществляется в соответствии с заключенными договорами. Деятельность негосударственного пенсионного фонда означает аккумулирование средств пенсионных накоплений, организацию их инвестирования, учет средств пенсионных накоплений застрахованных лиц, назначение и выплату накопительной части трудовой пенсии.

Негосударственные пенсионные фонды способствуют общественному развитию через механизмы социальных инвестиций, то есть пенсионные накопления вкладчиков, направляются на реализацию социальных программ, разработанных с учетом получения социального и/или экономического эффекта заинтересованными сторонами.

Следует отметить, что социальная роль негосударственных пенсионных фондов в последнее время приобретает особое значение с учетом увеличения социальных инвестиций, финансируемых с их стороны. На рисунке 1 мы видим взаимосвязь социальной защиты с системой пенсионного обеспечения.



Рис. 1. Взаимосвязь социальной защиты и системы пенсионного обеспечения*

*Составлено автором

Необходимо отметить, что от видов пенсионной системы изменяются их функции, значение и роль в социальной защите населения.

Из всех видов социальных выплат пенсионное обеспечение имеет наибольшее число получателей выплат, а значит, охватывает наибольшую часть населения и требует к себе пристального внимания. Пенсионное обеспечение занимает важнейшее место в системе мер по социальной защите. Его объединяет с другими составляющими частями социальной защиты общий признак: помощь членам общества, не имеющим возможность обеспечивать себя достаточными средствами существования.

Пенсионные выплаты многих стран отличаются от других социальных выплат следующими признаками:

- распространенность исключительно на нетрудоспособных;
- более тесная связь с трудовым вкладом индивидуума;
- поступление преимущественно в денежной форме;
- индивидуальное потребление;
- пенсии носят постоянный характер.

Реформирование системы пенсионного обеспечения приводит к изменению принципов и механизмов социальной защиты в экономике, которые, в свою очередь, имеют непосредственное влияние на поведение экономических субъектов. Прежде всего, это касается склонности людей к сбережениям и их трудовой мотивации. В связи с тем, что преобразования затрагивают практически всех членов общества, совокупный эффект данных изменений оказывается настолько существенным, что приводит к изменению макроэкономических параметров, в частности, к изменениям запаса капитала в экономике и сдвигу кривой предложения труда.

Сбережения, аккумулируемые в системе социального обеспечения, оказывают существенное влияние на накопление капитала. При этом важное значение имеет то, на каких: накопительных или распределительных принципах основана система пенсионного обеспечения.

В связи с вышесказанным, целесообразно будет рассмотреть модели пенсионных систем, используемых в международной практике, количество которых велико (их насчитывается более 160). Однако разнообразие систем пенсионного назначения не исключает весьма ограниченного количества принципиальных концептуальных подходов их построения.

Во всех развитых странах, и в государствах с так называемой переходной экономикой сформированы либо находятся в стадии формирования комбинированные пенсионные схемы. Как показывает практика из них в основном в концептуальном плане используются два альтернативных направления: распределительные и накопительные пенсионные программы. Сочетание этих двух программ с другими программами позволяет получить десятки комбинаций национальных пенсионных систем. Отразим для наглядности основные пенсионные программы, действующие в мировой практике (рис. 2.)

Распределительная государственная программа основана на признании обязанности каждого члена общества, наряду с собственной ответственностью, участвовать в основном на принципах солидарности в коллективном страховании на случай рисков, угрожающих человеку (безработицы, старости, болезни, инвалидности).

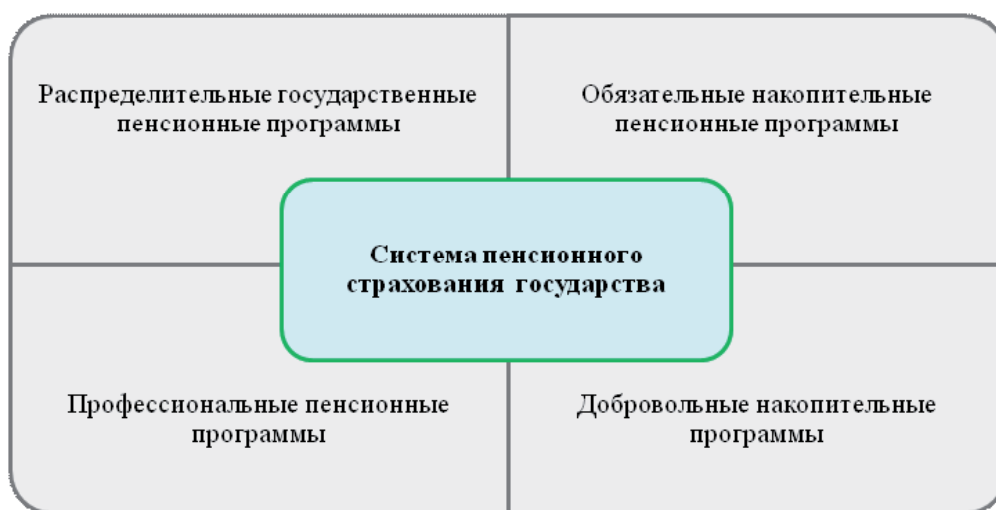


Рис. 2. Система пенсионного страхования*

*Составлено автором

В данном случае общество на основе законодательно оформленной системы обязательного страхования противостоит опасностям на протяжении жизненного цикла и провалам рынка. Коллективные (массовые) формы страхования получили широкое распространение в индустриальных и постиндустриальных обществах после базирующихся на этих идеях социальных реформ О. Бисмарка в 80–90 гг. XIX столетия. На принципах солидарности и текущего финансирования были построены системы социального обеспечения всех развитых государств с социально ориентированной экономикой, стран Центральной и Восточной Европы и постсоветских стран.

Преимуществом сложившихся на этой основе крупных распределительных пенсионных систем, основанных на текущем финансировании, является возможность начать выплату пенсий незамедлительно (не требуется времени для накоплений). При этом размеры пенсий не зависят от результатов функционирования финансовых рынков и деятельности руководства пенсионных фондов. Финансируемые таким способом пенсии обеспечивают более надежную защиту и более высокую норму замещения (отношения пенсии к заработной плате) для лиц с невысокой заработной платой, т.е. внутр поколенческое перераспределение доходов от высокооплачиваемых к низкооплачиваемым.

Она также лишена необходимости дополнительных расходов на сохранение, поддержание покупательной способности, обслуживание пенсионного капитала и главное – риска его полной или частичной утраты либо снижения реальной цены.

Поддержание баланса осуществляется за счет согласования значений основных величин пенсионной системы: пенсионного возраста, размера пенсии, страховых тарифов. Это выражается формулой:

$$\text{ОЧР} \times \text{СЗ} \times \text{СПВ} = \text{ОЧП} \times \text{СП},$$

где ОЧР – общее число работающих (плательщиков пенсионных взносов);

СЗ – средняя зарплата (номинальная начисленная зарплата);

СПВ – ставка пенсионных взносов;

ОЧП – общее число пенсионеров;

СП – средняя пенсия.

Однако в распределительной системе величина пенсионных фондов напрямую зависит от демографических факторов и состояния рынка труда: уровня занятости, безработицы, заработной платы, соотношения численности плательщиков взносов и пенсионеров. Взносы при этом рассматриваются как налог, а не как отложенное потребление и часть личных сбережений. Поэтому функционирование системы зависит от эффективности административного принуждения. В странах, где возможности проводить политику эффективного принуждения ограничены, а к ним относятся почти все страны с переходными экономиками, устойчивость системы, помимо всего прочего, подрывается массовым уклонением от уплаты социальных взносов и развитием неформальной занятости.

Анализ показывает, что в рамках распределительной модели пенсионной системы рычагов, которыми можно управлять в процессе ее реформирования не так уж и много. Наиболее значимыми являются всего три: регулирование пенсионного возраста; изменение системы досрочных пенсий; повышение доходности. Главный способ такой защиты – индексация пенсий. Для распределительной пенсионной системы применяется систематическая (автоматическая) индексация, индексация «в принципе», разовая индексация. Систематическая (автоматическая) индексация увязывается либо с увеличением цен, либо с изменением среднего размера оплаты труда, либо с динамикой обоих факторов. Индексация «в принципе» означает, что государство признает необходимость индексации пенсии, но законодательно не устанавливает сроки и критерии ее осуществления. Разовая индексация является необходимой мерой в условиях значительного снижения покупательной способности пенсий.

Источниками средств для индексации пенсий могут быть увеличение величины страховых взносов, введение специальных взносов, поступления из бюджета, доходы от инвестирования свободных средств пенсионных фондов, возрастание объемов страховых взносов в результате увеличения величины заработной платы. Обычно используются различные комбинации этих методов.

Таким образом, в основном, доходность определяется ставкой взноса в органы пенсионного обеспечения, т.е. работающее население оплачивает возрастающие затраты на обеспечение пенсий с помощью повышенных налогов или взносов на социальное страхование. По мнению специалистов, тарифы обязательных отчислений на пенсионное обеспечение в большинстве развитых стран достигли критического уровня и их дальнейшее увеличение может принести серьезный вред развитию экономики. Дефицитность социальных программ ставит под угрозу и государственные финансы. В этой ситуации размер пенсий, неизбежно, придется сокращать (что, впрочем, и так уже делается).

Накопительная пенсионная система представляет собой долгосрочный инвестиционный процесс, состоящий из трех этапов:

1. На первом этапе осуществляются вложения в виде взносов в накопительный пенсионный фонд.

2. На втором этапе происходит инвестирование накопленных пенсионных денежных средств. Конкретные особенности данного инвестиционного процесса определяются принятыми правилами, регламентирующими величину взносов и пенсий.

3. На третьем этапе производится регулярная периодическая выплата пенсий.

Данный подход базируется на принципе, в соответствии с которым только сам человек ответственен за формирование условий своей жизни. Это предполагает замену государственной пенсионной системы частными структурами обязательного накопления, построенными на принципе индивидуального финансирования пенсии самим работником за счет процента от заработной платы и инвестиционного дохода. В ее основе лежат следующие аргументы:

- пенсионная система, полностью перешедшая на накопительную основу, увеличивает совокупные национальные накопления и приводит к увеличению инвестиций и экономическому росту;
- при частном управлении пенсионными фондами пенсионная система, благодаря воздействию конкуренции и независимости от политического вмешательства, становится эффективней государственной;
- накопительная пенсионная система не зависит от проблем демографического плана, угрожающих практически во всем мире существованию распределительных схем;
- система дает свободу выбора и обеспечивает дифференциацию размеров пенсии в зависимости от заработка и эффективности использования накоплений.
- размер пенсий прямо зависит от результатов инвестирования собранных средств, контроль вкладчиков за инвестированием собственных накоплений значительно возрастает.

Концепция накопительной пенсионной системы не является для мира чем-то принципиально новым. На заре становления индустриальных обществ этот институт выступал в качестве основного механизма самозащиты работников и мелких предпринимателей в случае прекращения ими трудовой деятельности. Он получил «новое дыхание» в 80-е годы XX века – период господства либеральных идей, и нашел практическое воплощение в форме обязательного личного страхования в Латинской Америке и ряде развивающихся государств других континентов.

Увеличение заинтересованности в более широком использовании принципа финансирования пенсий по старости посредством полного накопления средств было связано в значительной степени с расширением финансового рынка и рынка капитала в восьмидесятые годы. Кроме того, этому способствовало уменьшение степени регулирования национальных финансовых рынков, то есть снижение ограничений в отношении допустимой нормы прибыли и ограничений в отношении доступа к финансовым услугам. Это также связано с уменьшением регулирования международных финансовых рынков и рынков капитала, выразившемся в отказе от контроля за переводом капиталов и в снятии ограничений на торговлю валютой. Рост этих рынков способствовал росту предприятий финансового сектора. Последние в поиске новых возможностей роста открыли для себя огромные потен-

циальные перспективы в сфере пенсионного обеспечения по старости. Старение населения сделало эти потенциальные перспективы более реальными.

Накопительная пенсионная система обычно является обязательной, а вот реализовываться может как в государственных накопительных системах (Сингапур), так и в системе негосударственных (частных) пенсионных фондов (Чили).

В то же время в самой концепции накопительной системы заключены многочисленные риски. Участники системы несут полную ответственность за ее провалы, государство в данном случае гарантирует пострадавшим в лучшем случае лишь минимальный размер пенсии. Накопительная схема в большей мере применима в более богатых странах с обширным средним классом и весьма проблематична для обществ с высокой доходной поляризацией. Система идеально подходит для хорошо оплачиваемых работников, которые могут накопить на пенсионных счетах достаточную денежную сумму, но не обеспечивает внутритроколенческого механизма перераспределения и предотвращения бедности.

Эффективность накопительной схемы в значительной мере зависит от субъективных и общеэкономических факторов. Ее доходность может колебаться в значительных пределах в зависимости от изменений экономической конъюнктуры и качества менеджмента. Всегда существует риск потери сбережений или снижения уровня инвестиционных доходов по сравнению с их размерами, заложенными в пенсионных схемах. Доходы от финансовых инвестиций зависят, с одной стороны, от величины процентных ставок на инвестируемый капитал и, с другой стороны, определяются изменениями цен на акции. Рост цен на акции способствует увеличению накоплений активов пенсионных систем, использующих принцип полного накопления средств. Если их рост прекращается, то частное пенсионное обеспечение становится значительно дороже. В этом случае высокие цены акций должны быть оплачены новыми инвесторами, которые, в результате, не смогут получить значительной прибыли и должны довольствоваться относительно низкими процентными ставками. При падении цен на акции частное обеспечение по старости вновь вступающих в такие системы облегчается. В то же время накопленный капитал лиц, которые раньше стали участниками таких систем, частично пропадает. Прежние прибыли оказываются иллюзорными. В этом случае трудно обеспечить размеры пенсий на обещанном уровне.

Все это возможно не только на развивающихся неустойчивых рынках, но и в странах с развитым рынком капиталов. Хрестоматийным образцом этого могут служить следующие примеры: потеряли свои пенсионные сбережения работники обанкротившейся американской корпорации Enron, чьи пенсионные средства были вложены в акции компании. В результате катастрофического падения котировок акций пенсионные активы стоимостью 1,2 млрд долл. практически полностью обесценились; после того, как индекс Nikkei снизился почти на 50%, и японские фондовые рынки понесли огромные потери, некоторые пенсионные фонды испытывали трудности в выплате обещанных пенсий. Наконец, нельзя забывать и то, что накопленный капитал может быть полностью потерян.

Не получил однозначного эмпирического подтверждения и тезис о том, что накопительные системы повышают норму национальных сбережений и, тем самым, способствуют экономическому росту. Пенсионное накопление или накопление в узком смысле не обязательно является показателем роста национальных сбережений. Индивид, откладывая деньги на свои индивидуальные пенсионные счета, сокращает накопление в дру-

гих формах. Более того, вновь созданная накопительная система может функционировать при нулевых совокупных сбережениях, если в условиях старения населения накопления молодых поколений будут равны расходованию сбережений старшими поколения. Если накопительные системы и имеют преимущество в этом плане перед распределительными, оно не является однозначным.

Одним из наиболее сложных вопросов является стоимость перехода к накопительной схеме. Проблема состоит в необходимости компенсации нынешнему поколению пенсионеров средств, которые отвлекаются в накопительную пенсионную систему. По имеющимся расчетам, стоимость перехода составляет от 120% до 160% ВВП. Разные страны по-разному решают эту проблему. Были случаи, когда отсутствие средств на финансирование перехода заставляло государства, частично начавшие введение накопительной системы, вернуться к распределительной схеме.

Для финансирования переходного периода в разных странах использовались различные меры:

- частичное сохранение распределительной системы, так чтобы часть собранных отчислений шла на выплаты нынешним пенсионерам: в Польше, Венгрии, Швеции и Уругвае и, как предполагается, в России;
- увеличение размера обязательных отчислений с фонда оплаты труда использовалось в большинстве развитых стран;
- использование доходов из прочих источников: лотереи в Китае или НДС в Аргентине;
- использование профицита местных бюджетов или социальных фондов на муниципальном уровне (Чили);
- использование доходов от приватизации для финансирования текущих пенсионных обязательств: в Перу, Боливии и Польше;
- краткосрочные заимствования с последующим погашением при достижении профицита в накопительной системе в долгосрочном периоде – многие страны использовали этот инструмент для временного перераспределения расходов на финансирование пенсионной системы.

Многие ученые, осознавая необходимость перехода пенсионной системы с распределительной на накопительную, отмечают сложность этого процесса. «Преимущества накопительной пенсионной системы – считает Е. Гайдар, – очевидны и предельно важны для постиндустриального общества с быстро стареющим населением и высокой государственной нагрузкой на экономику. Однако ее широкому внедрению в странах-лидерах современного экономического роста препятствует одно фундаментальное обстоятельство. Если отчисления в пенсионную систему накапливаются на индивидуальных счетах работников, они не могут быть использованы для финансирования текущих обязательств перед нынешними пенсионерами. Для старших возрастных групп работающих возможности накопить средства, достаточные для обеспечения хотя бы нынешних пенсионных прав, также ограничены. Остроту проблем, связанных с реформированием пенсионной системы, ярко высвечивают масштабы накопленных развитыми странами пенсионных обязательств, в большинстве случаев существенно превышающих объемы их нынешнего государственного долга.

Переход к накопительным пенсионным системам означает, что, по меньшей мере, часть платежей, которые будет производить нынешнее поколение работающих, пойдет на их собственные счета и финансирование их собственных пенсий, а не на выплату пенсий нынешнему поколению пенсионеров. Пока отменить обязательства перед последними в условиях демократического общества невозможно. Если учесть объемы пенсионных обязательств, накопленных в странах-лидерах современного экономического роста, становятся ясными масштабы этой проблемы ... Даже республиканская администрация США Дж. Буша-младшего, в начале своей деятельности активно обсуждавшая возможности частичной трансформации американской системы пенсионного страхования в накопительную, пока не решилась сделать серьезных шагов в этом направлении» /13/.

На другой изъяс негосударственных накопительных систем указывает крупный специалист по пенсионным проблемам профессор В. Д. Роик:

«Правовой формой организации личных пенсионных счетов должны выступать негосударственные (частные) накопительные пенсионные и инвестиционные фонды и их финансовые агенты: управляющие компании, депозитарии. Иными словами, государство в лице своих финансовых структур уйдет от непосредственной финансовой ответственности за сохранность и приумножение пенсионных вкладов работников, а значит, практически весь риск, связанный с накоплением денежных средств и их сохранностью, будут нести пенсионеры.

Между тем, успешное задействие долгосрочных пенсионных накоплений требует комплекса макроусловий: устойчивого экономического роста и эффективного финансового регулирования, исключающих ценовые всплески; отлаженной банковской системы, обеспечивающей динамичность, дешевизну и надежность операционных и маркетинговых акций; развернутой сети инвестиционных механизмов, гарантирующих высокий уровень ликвидности ценных бумаг. В общем, результативное применение накопительных пенсионных технологий возможно только при наличии финансовых институтов, отвечающих высоким стандартам качества и надежности. Отсутствие же таковых чревато обесценением пенсионных накоплений, высокими административными и комиссионными затратами, не говоря уж о злоупотреблениях менеджеров пенсионных и инвестиционных фондов» /14/.

Таким образом, оба автора, дополняя друг друга, указывают на существенные недостатки той системы пенсионного обеспечения, т.е. накопительной частной, которая определяет тенденцию эволюции систем пенсионного обеспечения в современном мире. Возникает закономерный вопрос: что делать? Е. Гайдар и В. Роик, каждый по-своему отвечают на это вопрос.

Так, Е. Гайдар пишет: «В ситуации, когда возможности наращивания налогов исчерпаны, обязательства растут и будут расти, а глубокая реформа либо невозможна, либо крайне сложна, правительствам приходится идти на частичные и непопулярные изменения в пенсионных системах: повышать пенсионный возраст, требования к числу лет работы, необходимому для получения нормальной пенсии, снижать уровень льгот, предоставляемых различными специальными пенсионными системами, снижать отношение средней пенсии к средней заработной плате» /15/.

Позиция В. Д. Ройка по этому вопросу следующая. «Главное, о чем свидетельствует мировая практика, – пишет он, – при возникновении кризисных ситуаций с финансированием национальных пенсионных систем может и должен применяться весьма широкий арсенал методов преодоления таких кризисов. Это, в частности:

1) задействование стимулов к более позднему выходу на пенсию посредством применения формулы, согласно которой размер пенсионных выплат рассчитывается исходя из объемов накопленных за всю трудовую жизнь страховых взносов и среднестатистического возраста дожития;

2) повышение абсолютных размеров и оптимизация доли уплачиваемых работниками и работодателями страховых взносов (совокупная величина которых обычно составляет 25–30% заработка работающих, а наиболее приемлемая пропорция – паритетный вклад работников и работодателей);

3) сокращение числа получателей различного рода пенсионных льгот, отдавание приоритета принципу эквивалентности по схеме «взносы-выплаты» не только на макро-, но и на микроуровне;

4) экономическое стимулирование развития дополнительных форм пенсионного обеспечения в виде профессиональных, корпоративных и других частных пенсионных систем.

Часть этих и другие антикризисные меры непопулярны, но их гибкое комбинирование позволяет выбирать «наименьшее зло» и решать основные финансовые вопросы пенсионного обеспечения. В связи с этим, можно утверждать, что вариант реформирования пенсионной системы с опорой на использование лишь одного – накопительного – механизма существенно сужает возможности проведения реформы и представляется довольно рискованным мероприятием.

Даже незначительные просчеты, сбои и неувязки в осуществлении программных намерений относительно пенсионной реформы чреваты серьезными отрицательными результатами с последующей дискредитацией в глазах населения накопительного механизма. Вот почему в реформировании пенсионной системы необходимо опираться на широкий набор средств и инструментов, в котором эти механизмы призваны занимать лишь точно определенное их потенциалом место (например, в профессиональных и негосударственных пенсионных подсистемах), а не претендовать на главенствующую роль» /16/.

Опыт стран, в которых состоялся переход к накопительной пенсионной системе, позволяет выявить целый ряд «подводных камней» и рисков, которые следует максимально учитывать при определении окончательного дизайна пенсионной системы с различными счетами.

К концу XX столетия лишь пять государств (Чили, Боливия, Сальвадор, Мексика и Казахстан) полностью отказались от распределительной схемы и перешли на чисто накопительную. Большинство стран создавали смешанные, многоуровневые системы, сочетающие накопительные и распределительные элементы. Ряд государств, совершенствуя свои распределительные схемы, вводили в них систему условно-накопительных счетов, обеспечивая тем самым более тесную связь накопленных индивидом взносов и его пенсии в рамках старой системы.

Различие между накопительными и распределительными пенсионными системами не ограничивается разными подходами к финансированию пенсионных платежей: в зависимости от принципов организации меняется институциональная форма системы пенсионного обеспечения, кроме того, различными оказываются экономические и политические последствия той или иной пенсионной системы.

Таким образом, и распределительная, и накопительная пенсионные модели имеют свои недостатки и преимущества, последние, в свою очередь, как в той, так и в другой схемах не всегда бывают бесспорными. Ни одну из систем нельзя признать однозначно эффективной для достижения основных целей пенсионной политики в современных условиях.

В 1994 г. Управлением по исследованию Всемирного банка было проведено исследование по состоянию национальных пенсионных систем, проанализирован опыт непосредственной работы со своими клиентами, находящимися на разных, нередко очень непростых исходных позициях. По результатам работы рекомендована многоуровневая система пенсионного обеспечения, состоящая из трех уровней:

- 1) государственная распределительная система, которая обеспечивает минимальную пенсию;
- 2) обязательная накопительная система, обеспечивающая пенсию, соответствующую размеру сформированных резервов;
- 3) добровольная накопительная система, позволяющая индивидууму увеличить величину пенсии в соответствии с индивидуальными потребностями.

По истечении времени практическая деятельность пенсионных систем многих стран подтвердила эффективность использования многоуровневой схемы, позволяющей решать современные проблемы.

Многоуровневая система страхует от многих рисков, в особенности от общего риска, вытекающего из неопределенностей в экономике и политике (правительственные или рыночные кризисы, изменения в относительных ценах труда и капитала) с помощью диверсификации типов управления (государственный и частный), источников финансирования (капитал и труд) и инвестиционных стратегий (акции и облигации, международные и внутренние инвестиции).

Следовательно, только соответствующая социальная политика, направленная на повышение уровня и качества жизни человека, может служить основанием для признания государства социальным. Пенсионная политика – часть социальной политики. Дело не только в том, что пенсионеры составляют существенную часть всего населения и основным источником средств к существованию для подавляющего большинства из них является пенсия. Пенсионеры живут обычно в семьях либо неразрывно связаны со своими близкими. В связи с этим, уровень их достатка, а это, как правило, пенсия, затрагивает интересы практически всего населения.

Уровень развития пенсионного обеспечения имеет важное значение, потому что является составной частью социальной защиты экономически активного населения от различных социальных рисков. Это связано с тем, что в течение своей жизнедеятельности каждый, доживая до старости, рискует оказаться нетрудоспособным из-за болезней, несчастных случаев или потерять кормильца. Поэтому ему нужна страховая (накопительная) защита от этих видов социального риска.

ЛИТЕРАТУРА

1. Платон. Собр. соч. В 4 т. Т. 3.
2. Аристотель. Сочинения. В 4 т. Т. 4.
3. Аль-Фараби. Философские трактаты. – Алматы: Наука, 1972.
4. Гумбольдт В. Язык и философия культуры. – М., 1985.
5. Фихте И. Сочинения. В 2т. Т.2. – СПб., 1993.
6. Хеффе О. Политика. Право. Справедливость. Основоположения критической философии права и государства. – М., 1994.
7. *Journal of Social Policy*. Vol. 8. Part 1.
8. Баркер Р. Словарь социальной работы. / Пер. с англ.– М., 1994 – С. 38.
9. Гонтмахер Е. Ш. Социальная политика в России: уроки 90-х. – М.: Гелиос АРВ 2000.
10. Щербаков В. И. Социальная защита в рыночной экономике. Трудный поворот к рынку. / Под ред. Л. И. Абалкина. – М.: Экономика, 1990.
11. Буянова М. О., Кобзева С. И., Кондратьева З.А. Право социального обеспечения: Учебник. – М., 2004.
12. Сулейменова Г. В. Право социального обеспечения: Учебное пособие. – Ростов н/Д, 2004.
13. Гайдар Е. История пенсий, становление и кризис системы социальной защиты в современном мире. – М., 2004.
14. Роик В. Пенсионная реформа: институциональный подход / *Экономический журнал* – № 11–12, 2004.
15. Гайдар Е. Цит. Соч.
16. Роик В. Цит. Соч.

Әуезов ауданының
№5 өрт сөндіру бөлімі
ХАБАРЛАЙДЫ



ӘКІМШІЛІК ҮЙЛЕРДІ ӨРТ ҚАУШПЕН САҚТАНДЫРУ

Өрбір әкімшілік үйінде барлық электр шаруашылығының жағдайына жауап беретін маман тағайындалуы керек.

Конференция өткізетін залдарда және соларға теңестірілген 50 адам сыйатын үйлерде кем дегенде екі эвакуация шығатын жер болуы керек.

Архивтердің, кітапханалардың, машина басатын бюролардың, қағаз көбейтетін цехтардың, шеберханалардың және басқа да көмекші шаруашылықтардың қабырғалары мен төбелерін жанғыш материалдардан жасауға болмайды.

Өрт шыққан кезде қызметкерлерді ойдағыдай эвакуациялау үшін жоспар жасалынуы қажет.

С.Н. АБИЕВА,

«Қаржы» кафедрасының доценті, э.ғ.к.

А.М. НУРСЕИТОВА,

«Қаржы» кафедрасының магистранты

САЛЫҚ ЖҮЙЕСІНІҢ ҚЫЗМЕТ ЕТУІНІҢ ТИІМДІЛІГІН САЛЫҚТЫҚ БАҚЫЛАУ ҚЫЗМЕТІН ҰЙЫМДАСТЫРУ АРҚЫЛЫ РЕТТЕУ

Салықтар – мемлекетіміздің негізгі кіріс көзі болғандықтан, оған үнемі салық әкімшілігін жүргізу, яғни салықтық бақылау жасалынып отыру қажет. Салық әкімшілігін жүргізу салық қызметі органдарының салық бақылауын жүзеге асыруы, мерзімінде орындалмаған салық міндеттемесінің орындалуын қамтамасыз ету тәсілдері мен салық берешегін мәжбүрлеп өндіріп алу шараларын қолдануы, сондай-ақ Қазақстан Республикасының заңнамасына сәйкес салық төлеушілерге және басқа да уәкілетті мемлекеттік органдарға мемлекеттік қызмет көрсету болып табылады. Сонымен, кең мағынада салықтық бақылау – бұл салық заңдылықтарының орындалуын бақылау. Салықтық бақылау – мемлекеттің жетік менгеріп, жақсы ұйымдастырылған іс-әрекеті. Өйткені, мұнда мемлекеттің мүддесі, материалдық-қаржылық қамтамасыз етілуі көзделіп отыр. Қоғамымыздың жетіліп-дамуына, экономикалық өркендеуінде салықтардың үлесі басым.

Жалпы алғанда, салық бақылауы салық қызметі органдарының салық заңдарының орындалуын, жинақтаушы зейнетақы қорларына міндетті зейнетақы жарналарының және мемлекеттік әлеуметтік сақтандыру қорына әлеуметтік аударымдардың толық және уақтылы аударылуын бақылауы.

Салықтық бақылау мемлекеттік қызметтің бір түрі ретінде келесі белгілері бойынша сипатталады:

1. Салықтық бақылау мемлекеттік бақылаудың бір түрі ретінде. Салықтық бақылау - мемлекеттің салық қызметінің бір бағыты болып саналады. Салық бақылауы мемлекеттік салық қызметі органдары арқылы жүзеге асады. Осы органдар арқылы мемлекет өзінің бақылау функциясын айқындайды, соған сәйкес, мемлекеттік салық қызметі органдары өзіне берілген бір жақты билік негізінде айқындалған функцияларды жүзеге асырады.

2. Салықтық бақылау қаржы бақылауының құрамдас бір бөлігі ретінде. Салық бақылауы мемлекеттің қаржы қызметінің бір тармағы болып табылады. Салық бақылауын жүзеге асыру барысында тексеріске, мемлекеттік қаржы қорын жасауға керекті табыстарды жинауды жүзеге асыратын, мемлекеттің қаржы қызметінің бағыттары тартылады.

3. Салық бақылауы – мемлекеттік бақылаудың айқындалған түрі. Салық кодексі бойынша, бұл салық бақылауын арнайы уәкілеттілігі бар мемлекеттік салық қызметі органдары ғана жүзеге асыруға құқығы бар. Соған сәйкес, басқа мемлекеттік органдардың салық бақылауы өрісіне араласуға еш құқықтары жоқ.

4. Салық бақылауының айқындылығы – оның функционалдылығын айқындайды. Бұл біріншіден, салық бақылау органдарының салық бақылауы барысында шектен шықпау

міндеттілігін айқындаса, ал екіншіден салық бақылауы объектісі ретінде салық міндеттемесі жүктелген, меншік формасы, атқаратын қызмет түрлері мен ұйымдық-құқықтық формасына байланыссыз кез-келген заңды және жеке тұлға бола алатындығымен байланысты.

5. Салық бақылауының субъектісі ретінде – бақылауды жүзеге асырушы уәкілетті мемлекеттік орган қарастырылады. Қазақстан Республикасының заңы бойынша салық бақылауын салық қызметі органдарының, сонымен қатар, Қазақстан Республикасының шекарасы арқылы өтетін әрбір тауарға қатысты салық міндеттемелерінің орындалғанын бақылап отыратын – кеден органдарының ғана жүргізуге құқықтары бар.

Салық бақылауы ұйымдасқан күрделі жүйе болып табылады және өзінің күрделілігіне байланысты келесі элементтерден тұрады: бақылау субъектісі, бақыланатын субъект, бақылау объектісі, бақылау құралы, бақылау мақсаты және де бақылауды жүзеге асыратын әдістер.

Бақыланатын субъекті ретінде, салық заңдылығымен айқындалған міндеттер жүктелген тұлғалар болып табылады. Оларға: салық төлеушілер, салық агенттері, салық жинаушы тұлғалар, банктер немесе банк операцияларының жекелеген түрлерін жүзеге асыратын ұйымдар, дебиторлар, салық төлеуші жайлы ақпаратпен құлағдар тұлғалар жатады.

Бақылау объектісі ретінде бақыланатын субъектінің қызметі, дәлірек айтсақ, бақыланатын субъектілердің салық заңдылығымен жүктелген міндеттерін орындаулары болып табылады.

Салық бақылауының мақсаты болып:

- салық заңдылықтарының бұзылу фактілерін ашу немесе салық қызметкерлерінің өз міндеттерін атқару барысындағы кемшіліктерді анықтау;
- салық заңдылықтарының бұзылуына байланысты кінәлілерді табу және оларды жауапкершілікке тарту;
- салық заңдылығындағы кемшіліктерді жою;
- салық берешектері мен айыппұлдарды өндіріп алуға байланысты мемлекеттің материалдық жағдайын қорғау;
- салық заңдарының бұзылу себебін анықтау, анықталған кемшіліктерді жою және болашақта қайталанбауын қадағалау.

Салық бақылауын жүзеге асыру кезеңдері бойынша, бақыланатын субъектілер жайлы мәліметтер жинау; жиналған мәліметтерді бағалау және жиналған мәліметтерге ықпал ету арқылы қызмет ете алады.

Мәліметтерді жинау барысында салық бақылауы субъектісі бақыланатын субъектіден жұмыс барысы жайлы ақпараттарды алуға тиіс. Бұл ақпараттарды алғаннан кейін, тексеру жүргізуші тұлға оларды талдап, заңға сәйкес жүргізілуін анықтайды. Соңынан жиналған мәліметтерге ықпалы айқындалады. Егер бақылау барысында қателіктер кеткендігі айқындалса, онда бақыланатын субъектінің әкімгершілік немесе қылмыстық жауапкершіліктің қайсысына тартылатындығы жайлы сұрақтар шешіледі.

Салық бақылауын қалыптасуына байланысты әртүрлі топтарға бөлуге болады. Іске асырылу формасына байланысты салық бақылауы тікелей және жанама болып бөлінеді.

Тікелей салық бақылауы біріншіден, тексеріс бақылау объектісінің өзінде жүргізілетіндігімен, ал екіншіден, салық органдары қызметкерлерінің салық есептемесіне

катысты алғашқы құжаттарды зерделеп, талдау жасалуымен сипатталады. Тікелей салық бақылауы әдетте бақыланатын субъектінің тұрғылықты жері бойынша жүзеге асырылады.

Жанама салық бақылауы кезінде бақылау субъектісі мен объектісі бір-бірімен тікелей байланысқа түспей, бақылау сырттан жасалады, сонымен қатар, бақылау негізінен есеп-кисап құжатамасына тікелей қатысты жүргізіледі. Салық тәжірибесінде бақылаудың бұл түрі-камералдық бақылау деп аталады. Салық бақылауы жүргізілу уақытына байланысты:

- алдын-ала салық бақылауы;
- ағымдағы салық бақылауы;
- кейінгі салық бақылауы болып үшке бөлінеді.

Алдын-ала салық бақылауы әлде бір салық салумен байланысты қаржы-шаруашылық операциялар жүргізілер алдында жасалынады. Бақылау барысында іске асырылатын операциялардың заңға сәйкестілігі тексеріліп, соған сәйкес бірқатар сұрақтар шешімін табады. Бұл бақылаудың басты міндеті - салық заңын бұзушылықты болдырмау болып табылады.

Ағымдағы салық бақылауы қандай да бір қаржы-шаруашылық операцияларының жүргізілу барысында жасалынады. Бақылау барысында жүргізіліп жатқан операциялардың заңға сәйкестігі қарастырылады. Ағымдағы салық бақылауының міндетіне – салық заңдылықтарын орындау барысындағы кемшіліктерді дер кезінде тауып, қателерді жөндеу жатады.

Кейінгі салық бақылауы қандай да бір салық міндеттемесінің орындалу уақыты аяқталған соң жасалынады. Бақылау барысында салық міндеттемелерінің орындалғандығы, орындалу барысында салық заңдылығын бұзушылық орын алды ма деген бірқатар сұрақтар қарастырылады. Кейінгі салық бақылауының міндетіне салық заңының бұзылуы жөнінде айғақтарды тауып, заң бұзушылықты кейін де болдырмау мақсатымен, оған қатысты тұлғаларды жауапкершілікке тарту жүктеледі.

Көп жағдайда алдын-ала жасалынатын салық бақылауы қолданылмайды. Мұндай бақылау әдетте, салық төлеуші салық қызметі органымен салық міндеттемесінің көлемі жайлы алдын-ала келіссөз жүргізген кезде ғана орын алады. Мысалы, салық декларациясын тапсыру кезінде, себебі бұл іс әрекет салық органдарының қызметкерлерінің көмегі арқылы жүзеге асырылады. Сонымен қатар, ағымдағы салық бақылауы да қолданыста жиі бола бермейді. Себебі, бұл бақылау кезінде, бақылаушы орган бақыланатын субъектінің салық міндеттемесінің орындалуына бақылау жасап отыруы керек.

Салық бақылауы бақылау көлеміне байланысты:

- кешенді салық бақылауы;
- тақырыптық салық бақылауы болып бөлінеді.

Кешенді салық бақылауы кезінде бақыланатын субъектінің бүкіл салық міндеттемелерінің орындалуы бақыланады.

Тақырыптық салық бақылауы кезінде бақыланатын субъектінің қызметінің бір бағыты салық бақылауының құралы ретінде айқындалады (мысалы, салық салу объектісінің тізімінің жасалуының дұрыстығын тексеру). Бақылаумен қамтылу көлеміне немесе толықтығына байланысты, жалпылай салықтық бақылау; таңдамалы салық бақылауы болып екіге бөлінеді.

Жалпылай жүргізілетін салық бақылауы барысында бақыланатын субъектілердің салық міндеттемелерін орындауларына қатысты барлық құжаттар мен басқа да материалдық игіліктер толығымен тексеріледі.

Таңдамалы салық бақылауы барысында бақыланатын субъектілердің салық міндеттемелерін орындауларына қатысты құжаттар мен материалды игіліктердің кейбір қырлары ғана тексеріске тартылады.

Бақылау субъектілеріне байланысты :

- салық органдары арқылы жүргізілетін бақылау;
- кеден органдары арқылы жүргізілетін бақылау.

Бақылаушы органдар мен бақыланатын субъектілердің бір-бірімен қарым-қатынасына қарай, бақылаушы органдар мен бақыланатын субъекті арасында ешқандай әкімгершілік бағынышты қарым-қатынасыз жүргізілетін функционалды бақылау және әкімгершілік бағыныштылық тәртібінде жүзеге асырылатын бақылау (мысалы, жоғарғы тұрған органның төменгі тұрған органның қызметін тексеруі) болып бөлінеді.

Салық бақылауының осы түрлері арқылы мемлекеттің салық бақылауы жүйелі түрде ұйымдастырылып, салық заңдылықтарының орындалуы мен салық міндеттемелерінің дер кезінде және толық мөлшерде бюджетке түсуі ерекше бақыланады. Салық бақылауын жүзеге асырудың амалдары мен тәсілдерінің жиынтығы - салық бақылауының әдістері болып табылады. Кей жағдайда бұл әдістерді салық бақылауының нысандарына да теңеп жатады.

Салық бақылауы:

- салық төлеушілерді тіркеу есебі;
- салық салу объектілері мен салық салуға байланысты объектілерді есепке алу;
- бюджетке түсімдерді есепке алу;
- қосылған құн салығын төлеушілерді есепке алу;
- салық тексерістері және камералдық бақылау;
- салық төлеушілердің қаржы-шаруашылық қызметі мониторингі;
- фискальдық жады бар бақылау-касса машиналарын қолдану ережелері;
- акцизделетін тауарлардың кейбір түрлерін таңбалау және акциздік постыларды белгілеу және мемлекет меншігіне айналдырылған мүлікті есепке алу, бағалау және сату тәртібін сақтауды, сондай-ақ мемлекет меншігіне айналдырылған мүліктің толық және уақытылы берілуін тексеру;
- уәкілетті органдарға бақылау жасау нысандарында жүзеге асырылады.

Салық төлеушілерді мемлекеттік тіркеу бойынша салық төлеуші туралы мәліметтерді Қазақстан Республикасы Салық төлеушілерінің мемлекеттік тізіліміне енгізу болып табылады. Тіркеу есебі кезінде салық төлеушіні салық органында есепке қою, соның нәтижесінде салық төлеушінің тіркеу деректері, оның ішінде салық төлеушінің тұрған жері, оған салық салу объектілері мен салық салуға байланысты объектілердің тиесілілігі; салық төлеушінің тіркеу деректерінің ағымдағы өзгерістерін тіркеу; есептен шығару белгіленіп отырады. Тіркеу есебі арқылы салық төлеушілердің өздерінің есебі жүргізіледі.

Салық салу объектілері мен салық салуға байланысты объектілерді есепке алу алдында бекітілген салық мөлшері бойынша салық қызметі органдары арқылы жүзеге асырылады. Яғни, салық төлемдері мөлшерін салық органдары анықтап, салық төлеушіге салық

төлемінің мөлшері жайлы хабарлама жібереді, ал салық төлеуші осы хабарламаға сәйкес салық төлемдерін жасайды. Мұндай есеп, мысалы, жеке тұлғалардың мүлік салығын төлеу мезетінде жүргізіледі.

Бюджетке түсімдерді есепке алуды салық органдары салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдердің, сондай-ақ өсімпұлдар мен айыппұлдардың есептелген және түскен сомалары бойынша салық міндеттемелерінің орындалуын салық төлеушінің жеке шотында көрсету жолымен жүзеге асырады. Бюджетке түсімдерді есепке алу арқылы салық төлеушілердің салық міндеттемесінің жүргізілуіне, салық агенттерінің салық төлеушіге табысын ұсынғандағы табыс салығын ұстап қалуына, ал банктердің мемлекеттік қаржы қорына салық түсімдерін аударуына бақылау жасалынады.

Салық тексерулерінің экономикалық мәні салық қызметі органдары жүзеге асыратын, Қазақстан Республикасы салық заңдарының орындалуын тексеру болып табылады. Салық тексерістерін тек салық қызметі органдары ғана жүзеге асыра алады. Ұйғарымда көрсетілген салық қызметі органдарының лауазымды адамдары, тексеруді жүргізуге тартылатын өзге де адамдар мен салық төлеуші салық тексерулеріне қатысушылар болып табылады.

Камералдық салықтық бақылауы кезінде салық төлеушілер берген салық есептілігін және басқа да құжаттарды зерделеу мен талдау негізінде тікелей салық органы жүзеге асыратын бақылау. Камералдық бақылау салық органы орналасқан жері бойынша жүргізіледі.

Салық төлеушілер мониторингі салық төлеушілердің нақты салық салынатын базасын анықтау және тауарлардың (жұмыстардың, қызмет көрсетулердің) өзіндік құнын қалыптастырудың негізділігіне талдау жүргізу, қаржы, валюта заңдарын, қолданылатын нарықтық бағаларды сақтау мақсатында салық төлеушілердің қаржы-шаруашылық қызметін байқау жүйесін қолдану жолымен жүзеге асырылады.

Мониторинг негізінде салық бақылауын жүзеге асыру барысында салық төлеушілердің мониторингі Басқармасы аймақтық салық органдарына салық бақылауы кезінде табылған айырма жайлы тапсырма-хат жібереді, содан соң салық органдары Республикалық дәрежедегі мониторинг субъектілеріне салық бақылауына қатысты есептемелерді салыстырылған тексеруден кейін бес жұмыс күнінен кешіктірмей хабарландыру жіберуге тиісті. Ал мониторинг субъектілері табылған кемшіліктерді жою не жоймауына байланысты салық органдарына өз хабарын берулері керек, соған байланысты аймақтық салық органдары Салық төлеушілер мониторингі басқармасына әр айдың он бесінен кешіктірмей өз жұмыстарының қорытынды есебін беріп отырулары шарт. Егер салық органдарының берілген тапсырмасын мониторинг субъектілері орындамаса, оларға қосымша құжаттық тексерулер жүргізіледі.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Қазақстан Республикасының “Салықтар және бюджетке төленетін міндетті төлемдері туралы” Салық кодексі. 2009ж. 11-бап.
2. Ермекбаева Б.Ж., Лесбеков Г.А. Основы налогообложения.- Оқу құралы. Алматы. 2002 ж. 6-бет.
3. Б.Аймаков. Налоговая система в условиях рыночных отношений./ Финансы Казахстана. 2005ж. №9.47бет.

С. АЗБЕРГЕНОВА,
магистрант профильной магистратуры
МБШ КазЭУ им.Т. Рыскулова

МЕТОДЫ И ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ КЛИЕНТОВ БАНКА

Растущая конкуренция на рынке розничных банковских услуг, повышение спроса населения на различные кредитные продукты, а также стремление кредитных организаций к максимизации прибыли заставляют финансовые институты искать более эффективные пути привлечения новых платежеспособных клиентов, стараясь при этом контролировать потери. Традиционные методы оценки физических лиц экспертным путем теряют свою эффективность по мере увеличения объемов розничного кредитования.

Рост предложения новых банковских услуг и кредитных продуктов требует частичной или полной автоматизации процессов оценки платежеспособности клиента и выдачи кредита. Увеличивается давление на финансовые организации со стороны международных и национальных регулирующих органов относительно правильности оценки возможных потерь и построения эффективной системы контроля и управления рисками во всех сферах деятельности банка. Все вышперечисленное заставляет казахстанские банки более серьезно задуматься над вопросом применения современных методик автоматизированной оценки кредитного риска физических и юридических лиц.

Сегодня в казахстанской экономике особую значимость приобретает кредитная деятельность коммерческих банков. Это связано, во-первых – с развитием кредитного рынка республики; во-вторых – с увеличением ресурсной базы банков вследствие улучшения макроэкономической ситуации в стране и финансового положения хозяйствующих субъектов; в-третьих – формированием и функционированием предприятий малого и среднего бизнеса, как полноправных субъектов рынка. Развитие банковской системы и товарного производства исторически шло параллельно и тесно переплеталось. Находясь в центре экономической жизни, банки опосредуют связи между вкладчиками и производителями, перераспределяют капитал, повышают общую эффективность производства.

Особую роль играют кредиты, превращаясь, по существу, в основной источник, финансирующий народное хозяйство дополнительными денежными ресурсами. С переходом от командно-административной к рыночной экономике монополизированная, государственная банковская структура становится более динамичной и гибкой. Банковская система основывается на частной и коллективной собственности и ориентирована на преодоление конкуренции и получение прибыли.

В процессе проведения активных кредитных операций с целью получения прибыли банки сталкиваются с кредитным риском, т.е. с риском неуплаты заемщиком суммы основного долга и процентов, причитающихся кредитору. Для каждого вида кредитной сделки характерны свои причины и факторы, определяющие степень кредитного риска.

В частности, он может возникнуть при ухудшении финансового положения заемщика, при возникновении непредвиденных осложнений в его планах, при не застрахованном

залоговом имуществе, при отсутствии необходимых организаторских качеств или опыта у руководителя и т.д. Эти и многие другие факторы учитываются работниками банка при оценке кредитоспособности предприятия и обеспечения, предложенного в залог.

Банки как коммерческие организации, основными операциями которых являются кредитование, а также расчетные, депозитные, кассовые и другие операции, несут при их проведении самые разнообразные риски: не возврат выданного кредита, неуплату процентов по ссуде, риски расчетные, валютные, процентных ставок и т.п. Высокая рискованность банковских операций, главным образом, связана с условиями и результатами деятельности его клиентов.

Финансовая устойчивость банка должна быть обеспечена квалифицированным выбором партнеров на внутреннем и внешнем рынках. Важнейшим средством такого выбора является экономический анализ деятельности клиента. Анализ предоставляет руководству банка информацию, позволяющую оценивать вероятность выполнения клиентом своих обязательств и принимать соответствующие управленческие решения.

Экономический анализ деятельности клиента должен осуществляться банком постоянно, начиная с первого этапа – подготовки к заключению договора на обслуживание клиента. Особенно глубоким должен быть экономический анализ (анализ кредитоспособности) при заключении кредитных договоров. Это позволит предотвратить неоправданные, с точки зрения денежного обращения и народного хозяйства, кредитные вложения, их структурные сдвиги, обеспечить своевременный и полный возврат ссуд, что имеет большое значение для повышения эффективности использования материальных и денежных ресурсов.

Снижение риска при совершении ссудных операций возможно достичь на основе комплексного изучения кредитоспособности клиентов банка, что одновременно позволит организовать кредитование с учетом границ использования кредита. Важность и актуальность проблемы оценки кредитоспособности предприятия обусловили выбор данной темы. Сегодня проблема невозвратов по потребительским кредитам не является преувеличенной. Общая тенденция рынка потребительского кредитования сводится к снижению процентных ставок вследствие обостряющейся конкуренции. Крупные банки обладают значительной ресурсной базой, возможностью привлечения средств из других регионов и из-за рубежа, что позволяет им снижать процентные ставки по кредитам.

Кредиты должны стать более доступными для населения, это расширит клиентскую базу банков, стимулирует потребительский спрос, что в итоге будет способствовать развитию промышленности, торговли, сферы услуг.

Казахстанский рынок потребительских кредитов находится в той фазе, когда данная проблема еще не стала первостепенной. На текущей стадии банки больше заняты наращиванием объемов кредитования, чем сокращением издержек. Проблема невозвратов в большей степени характерна для беззалоговых видов кредитования, таких, как экспресс-кредиты и потребительские кредиты в торговых сетях. При залоговом кредитовании (автокредитование, ипотека) качественно проведенная оценка платежеспособности заемщика и наличие ликвидного залога сводят процент невозвратов по данным видам кредитования к долям процентов. Главный способ борьбы с невозвратами – правильно построенная процедура оценки финансового состояния заемщика. Кроме того, важны параметры само-

го кредитного продукта, ориентация банка на целевое залоговое кредитование, в связи с этим процент невозвратов будет минимальным.

Как правило, для потребителя непонятен единый цифровой показатель процентной ставки. Одним из вариантов решения этой проблемы является включение в кредитный договор двух ставок: непосредственно по кредиту и агрегированной ставки, включающей все дополнительные платежи и комиссии.

Наиболее существенными рисками, с которыми сталкивается любой банк при реализации программ розничного кредитования, являются риски, основанные на невозможности тщательной проверки сведений, представленных клиентами, особенно их кредитной истории. В этой связи особую важность приобретает становление в Казахстане системы кредитных бюро, а также налаживание самими банками системы оценки потенциальных заемщиков. Однако в обоих вариантах становление займет определенное время. В первом случае – время на заполнение бюро актуальной информацией, во втором – время на сбор данных. Безусловно, банки стремятся к сотрудничеству в этой области, на уровне взаимодействия отдельных служб постоянно ведутся переговоры о возможности обмена информацией о должниках. Тем не менее, в течение неопределенного времени проблема будет сохраняться.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Хамитов Н.Н Современное кредитное дело – Алматы: Экономика, 2008.*
2. *Андрианова Ю.Р. Минимизация кредитного риска //Банки Казахстана*
3. *Спрысков Д. Управление рисками розничного кредитования путем построения скоринговых моделей – 2005.*
4. *<http://www.standardandpoors.ru>; <http://www.credit-rating.com.ua>; <http://www.kazinet.kif.kz/article.php?article.>; <http://www.nomad.su>.*

С.Б. БАГТАЛОВА,

магистрант КазЭУ им. Т. Рыскулова

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА РК

В последние годы вопросы, связанные с формированием и развитием денежно-кредитной системы Республики Казахстан, приобретают все большую актуальность, так как внедрение новых механизмов оптимизации кредитной системы способствует повышению эффективности кредитного процесса и созданию правовых и информационных основ экономической деятельности рыночных субъектов Казахстана, отвечающих современным мировым стандартам. В связи с этим, роль денежно-кредитной политики в этом процессе очень высока, что обуславливает актуальность данной темы.

Денежно-кредитная политика – важнейший метод государственного регулирования общественного воспроизводства с целью обеспечения наиболее благоприятных условий для развития рыночной экономики. Деньги существуют на протяжении тысячелетий. Напротив, центральные банки появились на исторической сцене сравнительно недавно. Что же касается современной модели центральных банков, то ее формирование восходит, когда начали определяться функции центральных банков в экономике с бумажными деньгами и коммерческими банками. Сегодня в любой, даже самой маленькой, стране мира есть свой центральный банк. Он выполняет две основные задачи. Первая задача – центральный банк должен обеспечить стабильность функционирования банковской и финансовой систем. В частности, он должен предупреждать возникновение финансовой паники, вероятность которой в финансовой системе с широким набором посреднических институтов весьма велика. При выполнении этой задачи центральный банк играет роль кредитора в последней инстанции.

Основополагающей целью денежно-кредитной политики является помощь экономике в достижении общего уровня производства, характеризующегося полной занятостью и стабильностью цен. Денежно-кредитная политика состоит в изменении денежного предложения с целью стабилизации совокупного объема производства (стабильный рост), занятости и уровня цен. Нерегулируемая деятельность коммерческих банков может привести к циклическим колебаниям деловой активности, т.е. в периоды инфляции им выгодно увеличивать денежное предложение, а в период депрессии – уменьшать, усугубляя тем самым кризис. Поэтому необходима взвешенная государственная политика регулирования денежного обращения. Эту роль главного координирующего и регулирующего органа всей денежной системы страны выполняет центральный (эмиссионный) банк.

Главная задача кредитно-денежной политики центрального банка – поддержание стабильной покупательной силы национальной валюты и обеспечение эластичной системы платежей и расчетов. В то же время политика центрального банка является одной из важнейших частей регулирования всей экономики государства. Во второй половине XX в. сложился «магический четырехугольник» целей регулирования экономики: обеспечение стабильных темпов экономического роста, стабильной национальной валюты, занятости и равновесия платежного баланса. В последние годы к ним добавилась задача достиже-

ния экологического равновесия. Первоначально основной функцией центральных банков было осуществление эмиссии наличных денег, в настоящее время эта функция постепенно ушла на второй план, однако не следует забывать, что наличные деньги все еще являются тем фундаментом, на котором зиждется вся денежная масса. Благодаря беспрецедентным антикризисным мерам, принятым в большинстве стран в 2008–2009 годах, мировая экономика стала выходить из рецессии, вызванной глобальным кризисом. В ближайшие годы и, особенно, в 2010 году одним из главных вопросов, стоящих перед государственными органами как развитых, так и развивающихся стран, будет являться реализация «стратегии выхода» по сворачиванию пакета антикризисных мер. При этом наиболее сложной задачей станет определение правильного момента для завершения данных программ.

С одной стороны, преждевременное завершение государственного стимулирования может спровоцировать новый виток кризиса в мировой экономике. Субъекты экономики могут оказаться не в состоянии самостоятельно активизировать свою деятельность ввиду недостаточности ресурсов. С другой стороны, продолжение активных антикризисных мер также несет в себе риски для дальнейшего развития экономики через увеличение нагрузки на ресурсы государства и значительный рост дефицитов государственных бюджетов. Масштабные вливания в экономику привели к накоплению избыточной ликвидности в финансовых институтах, что в условиях низкой инвестиционной активности может привести к появлению новых «пузырей». Кроме того, продолжение «мягкой» денежно-кредитной политики будет создавать дополнительные инфляционные риски.

Таким образом, проведение сбалансированной политики, то есть постепенный отказ от дальнейшей значительной поддержки государством экономики, позволит восстановить темпы экономического роста при сохранении ценовой стабильности. При этом восстановление роста ожидается медленным, несмотря на улучшение экономических и финансовых условий в мировой экономике со второй половины 2009 г. В макроэкономическом развитии Республики Казахстан в 2009 г. также наметился переломный момент.

В конце 2008 г. – начале 2009 г. на внутреннем валютном рынке отмечалось значительное нарастание негативных девальвационных ожиданий. При этом Национальный Банк Республики Казахстан принимал значительные усилия по обеспечению стабильности обменного курса и сохранению неявного коридора в пределах 120 тенге за 1 доллар США (\pm) 2%. Только за период с октября 2008 года по февраль 2009 года Национальный Банк Республики Казахстан использовал более 9 млрд долл. США на обеспечение стабильности обменного курса тенге. Объем золотовалютных резервов за этот период снизился на 10,4%. Однако ситуация, сложившаяся к началу 2009 г. в мировой экономике, в том числе девальвация валют стран – торговых партнеров Республики Казахстан и значительное снижение цен на энергоресурсы, являющиеся основой казахстанского экспорта, не обеспечивала устойчивость показателей платежного баланса на 2009 г. и могла привести к их резкому ухудшению. В условиях неизбежности изменения подходов при проведении денежно-кредитной политики Национальным Банком Республики Казахстан были изучены варианты смещения акцентов с обеспечения стабильности цен и продолжения политики перехода к инфляционному таргетированию к установлению валютного коридора. Анализ мирового опыта продемонстрировал, что единственно правильным решением в сложившихся условиях является проведение единовременной девальвации национальной валюты с последующим удержанием курса на новом уровне.

В связи с этим, Национальным Банком Республики Казахстан в феврале 2009 г. был установлен новый коридор обменного курса тенге на уровне 150 тенге за 1 доллар США (\pm) 3%. Это позволило не только значительно снизить девальвационные ожидания на рынке, но и обеспечить восстановление конкурентоспособности отечественных производителей и сохранение золотовалютных резервов.

В результате данных мер, а также возобновления роста мировых цен на основные позиции казахстанского экспорта ситуация на внутреннем валютном рынке стабилизировалась, а к концу 2009 г. наметилась тенденция укрепления национальной валюты. Национальному Банку Республики Казахстан удалось восполнить объем золотовалютных резервов. На конец 2009 г. он составил 23,2 млрд долл. США, что на 16,8% больше по сравнению с 2008 г. Минимальный инфляционный потенциал в экономике позволил Национальному Банку Республики Казахстан в качестве основного направления денежно-кредитной политики определить принятие мер по восстановлению доверия населения к национальной валюте. Для этого Национальный Банк Республики Казахстан принимал меры по предоставлению краткосрочной тенговой ликвидности банкам. В рамках данного направления предоставлялись займы рефинансирования банкам, был скорректирован перечень инструментов, принимаемых в качестве залогового обеспечения по данным операциям. Была постепенно снижена официальная ставка рефинансирования с 10,5% до исторически минимального уровня – 7,0%. В марте 2009 г. были снижены нормативы минимальных резервных требований к банкам с 2% до 1,5% по внутренним обязательствам и с 3% до 2,5% по иным обязательствам. Для поддержания текущей ликвидности банков, находящихся в процессе реструктуризации долга, в ноябре 2009 г. были установлены отдельные нормативы МРТ в размере 0% по всем обязательствам данных банков. Кроме того, поддержка банковской системы со стороны государства в рамках Плана совместных действий Правительства Республики Казахстан, Национального Банка РК и Агентства РК по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций по стабилизации экономики и финансовой системы на 2009–2010 годы, способствовала значительному улучшению ситуации с банковской ликвидностью. Как следствие, со II квартала 2009 г. сократился спрос на ресурсы Национального Банка Республики Казахстан со стороны банков.

Начиная с III квартала 2009 г. наблюдается некоторое восстановление экономического роста, которое компенсировало существенное снижение реального ВВП в первом полугодии 2009 г. По предварительным итогам 2009 г. реальный ВВП увеличился на 1,1%. Несмотря на то, что в 2009 г. темпы экономического роста были ниже, чем в 2007–2008 годах, меры государственной поддержки позволили восстановить позитивные ожидания субъектов экономики и стабилизировать экономическую ситуацию. Инфляционный потенциал в экономике Республики Казахстан в 2009 году был минимальным. Отмечалось стабильное снижение темпов инфляции. По итогам 2009 года инфляция сложилась на уровне 6,2% (в декабре 2008 г. – 9,5%). В 2010 г. не ожидается дальнейшего снижения инфляционного давления в Республике Казахстан, что связано с наличием ряда рисков. Расширение потребительского спроса может быть обеспечено планируемым в 2010 г. повышением заработных плат, социальных пособий и пенсий из бюджета. Кроме того, не исключается удорожание импортируемой продукции ввиду повышения таможенных пошлин на ввозимую продукцию в связи с созданием Таможенного Союза Республики Казахстан, Российской

Федерации и Республики Беларусь. Ситуация на финансовом рынке страны в 2010 г. будет постепенно улучшаться, однако резкого роста кредитной активности банков не произойдет ввиду сохранения экономических и финансовых рисков. В целом, дальнейшее развитие экономики Республики Казахстан будет зависеть от многих факторов, влияние которых в настоящее время однозначно оценить практически не возможно, а контроль над ними со стороны Правительства РК и Национального Банка РК достаточно затруднителен. В условиях сохранения нестабильности и неопределенности на мировых и внутреннем рынках Национальный Банк РК принял решение разработать основные направления денежно-кредитной политики на один год – на 2010 год. По мере снижения неопределенности Национальный Банк РК намерен вернуться к практике разработки основных направлений денежно-кредитной политики на трехлетний. Сохраняющиеся высокие риски в экономике Республики Казахстан и ограниченный спрос на кредитные ресурсы со стороны реального сектора, а также низкое качество ссудного портфеля банков не способствовали росту кредитной активности. В результате, банки накопили значительный объем ликвидности в инструментах Национального Банка РК, несмотря на снижение ставок вознаграждения и увеличение сроков по привлекаемым от банков депозитам и выпускаемым краткосрочным нотам Национального Банка РК. Эффект от принятых Национальным Банком РК мер с учетом временного лага может проявиться в 2010 г. Анализируя пройденный Республикой Казахстан за 15 лет независимого развития путь, следует отметить, что за этот период удалось успешно решить ряд проблем, связанных с проведением политических и экономических преобразований, достигнуть значительных успехов на пути построения демократического государства с рыночной экономикой. Этому способствовали правильно определенные приоритеты, проведение сбалансированной внутренней и внешней политики, а также последовательность в достижении поставленных целей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон «О Национальном Банке Республики Казахстан». //Вестник Нацбанка, №16 (16) от 29.12.1995.
2. Закон «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан»// Вестник Национального банка – №10, 1995.
3. Закон Республики Казахстан «О валютном регулировании», от 24.12.96 г.// Бюллетень бухгалтера – №3, январь 1997.
4. Основные направления денежно-кредитной политики на 2008–2009 годы // Постановление Правления Национального Банка РК №146. от 24 декабря 2007 г.
5. Айманбетова Г.З. 10 лет тенге – А.: ПрессАТаше, 2003.
6. Бертаева К.Ж. Казахстанский валютный рынок: этапы формирования и тенденции развития в условиях глобализации мирового валютного рынка – Алматы: Ценные бумаги, 2005.

А.О. БАЗАРБАЕВ,

Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің
«Қаржы» кафедрасының доценті, э.ғ.к.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ МІНДЕТТІ САҚТАНДЫРУДЫҢ ПРОБЛЕМАЛАРЫ

Дамыған нарықтық экономикасы бар елдердің тәжірибесі көрсетіп отырғандай міндетті сақтандыру механизмі мемлекеттік әлеуметтік тұрақтылығын қамтамасыз ету және экономикасының дамуын жеделдету мақсатында кеңінен қолданылады.

Бұл тәжірибе Қазақстанда да қолданыс табуда. Соңғы жылдары мұнда азаматтардың заңды тұлғалардың және мемлекеттің мүліктік мүдделерін табиғи, техногендік, экономикалық және өзге де тәуекелдерден қорғау жөніндегі міндеттерді шешу үшін міндетті сақтандыруды пайдалану аясы біршама кеңейеді.

Сонымен қатар міндетті сақтандырудың отандық жүйесінде әлі де шешімі табылмаған мәселелер бар, олардың көбісі осы салада бірыңғай мемлекеттік саясаттың болмауымен байланысты.

Атап айтқанда, әр түрлі мемлекеттік органдар міндетті сақтандырудың қандай да бір түрін енгізу туралы шешімді қабылдау барысында әдетте, елдің әлеуметтік-экономикалық дамуының басым бағыттарын, ұлттық сақтандыру рыногының және әлеуетті сақтандырушылардың қаржы мүмкіндіктерінің шынайы жай-күйін ескермей-ақ ведомство ауқымындағы мүдделерді басшылыққа алады.

Қазақстандағы міндетті сақтандырудың дамуына кедергі жасайтын бірден-бір проблема – сақтандыру мәдениетінің қалыптаспауы болып табылады. Елдегі сақтандыруды және сақтандыру қызметін дамытудың негізгі міндеті халықтың сақтандыру мәдениетін қалпына келтіру және одан әрі көтеру болып табылады. Қазіргі уақытта міндетті сақтандыру рыногы дамуының төмен деңгейі халықтың жеткіліксіз сақтандыру мәдениетінің қалыптасқанын айтуға болады.

Осының себептеріне халықтың жалпы алғанда міндетті сақтандыруға деген теріс қатынасын (халықтың сенімсіздігін), халықтың мемлекет тарапынан әлеуметтік және өзге көмегіне тарихи қалыптасқан бағытта болуын, сақтандыру өнімдері, сақтандыру ұйымдарының қызметі туралы ақпараттың болмауын, оның ішінде олардың төмен жарнама беру белсенділігіне орай, міндетті сақтандыру қызметінің мағынасын түсінбеуін, сақтандыру ұйымдарының қызметі туралы бұқаралық ақпарат құралдарында оңтайлы материалдардың болмауын, халықтың кірісімен салыстыруға болмайтын жоғары сақтандыру тарифтерінің болуын, тиімсіз сақтандыру шарттарын жатқызуға болады.

Қолданылып жүрген мемлекеттік статистикалық сақтандыруда толық көлемде қолданылмауы мүмкін.

Біріншіден, өмір ұзақтығының жалпы кестелері деректердің жоғары дәлдігімен және толық салыстыруға болатындығымен, сондай-ақ олардың математикалық өңделу мұқияттылығымен ерекшеленбейді.

Екіншіден, мемлекеттік статистиканы нақтылау сақтандырудың міндетті түрлерінің де тарифтерін негіздеу үшін қажетті көптеген актуарлық кестелерді құруға мүмкіндік бермейді. Мемлекеттік статистика деректерінде актуарлық есептеулерді жүргізу үшін көптеген қажетті мәліметтер жоқ.

Үшіншіден, сақтандыру компаниялары халықтың ерекше тобымен: әр түрлі уақытта, әр түрлі жаста және әр түрлі тәуекелдерден сақтандырылған тұлғалардың жиынтығымен жұмыс істеуде.

Актуарлық есептеулер кезінде шынайы статистикалық деректерді пайдаланудың маңыздылығын түсіне отырып, көптеген отандық сақтандыру компаниялары өздерінің деректер базасын жүргізу қажеттігін түсінді. Бірақ бұл мәселенің толыққанды шешімі болып табылмайды, өйткені мұндай бытыраңқы есеп болған жағдайда (әрбір жекелеген сақтанушы) алған ақпараты аз көлемді, бір тектес емес және онша шынайы емес те болады. Міндетті сақтандыру тарифтерін және сақтандыру резервтерін есептеу сапасын жақсарту жөнінде іс-шараларды ойдағыдай іске асыру, атап айтқанда оларды есептеу жөніндегі бағдарламалық өнімді әзірлеу мен қолданысқа енгізу мұндай деректер базасын мүмкін емес.

Сақтандыру статистикасының жинақталуы оны сақтандыру рыногының кәсіби қатысушылары, атап айтқанда актуарийлер, андеррайтерлер пайдалануы үшін қиын әрі шығынды міндет болып табылады. Бұл мынадай себептермен негізделген:

Біріншіден, деректерді жоғары дәрежеде нақтылай отырып есеп беруді нысандарын әзірлеу және оны барлық сақтандыру (қайта сақтандыру) ұйымдарының жұмыс тәжірибесіне енгізу қажет.

Екіншіден, қажетті статистикалық ақпаратты жинақтау процесін ұйымдастыру бойынша жұмыс, сондай-ақ деректер базасын қалыптастыру, жаңарту және мониторингі бойынша жұмыс көп еңбек сіңіруді қажет етеді.

Үшіншіден, сақтандыру кезіндегі шынайы көріністі бара-бар көрсететін статистикалық және өзге де деректерді қалыптастыру және жинақтау үшін 3-5 жылдай ұзақ уақыт аралығы қажет.

Бұдан басқа, статистикалық және өзге де ресми деректердің қажетті базасының болуы сақтандыру тәуекелдерінің түсу мүмкіндігін және қандай да бір міндетті сақтандыру түрін енгізудің мақсаттылығы туралы мәселелерді қарау барысында олардың келтіретін ең көп мөлшердегі зиянын бағалау үшін қажет.

Ақиқаттылық деңгейі жоғары мұндай деректердің болуы жалпы алғанда жеке сақтандыру шарттары бойынша сақтандыру тарифтерінің бара-бар мөлшерін белгілеуге мүмкіндік береді.

Міндетті сақтандыруды ұйымдастырудың маңызды элементтері, әсіресе ірі тәуекелдерді сақтандыруда сақтандыру рыногының қатысушылары - актуарийлер, сақтандырушы делдалдар (сақтандырушы брокерлер және сақтандырушы агенттер), сюрвейерлер, апаттық комиссарлар, аджастерлер (claims adjusters) және басқалар болып табылады. Бұл ең алдымен, сақтандырылатын тәуекелдерді және сақтандыру жағдайының орын алуы салдарынан шеккен зиянның мөлшерін нақты бағалауға (қаржылық, техникалық) қажеттілігіне байланысты себепші болып отыр. Сонымен бірге аталған қатысушылар сақтандыру қызметінің сапасын және олардың тұтынушыларға жеткізілуін жақсартуда үлкен роль атқарады.

Сонымен қатар, қазір Қазақстан сақтандыру рыногында осы тізімнен ресми түрде тек сақтандыру делдалдары мен актуарийлер ғана ұсынылып отыр. Бұл ретте сақтандыру делдалдығы мәселелері бойынша қолданылып жүрген заңдар жетілдіруді, сақтандыру брокері мен сақтандыру агенті қызметінің талаптарын белгілеуді мейлінше нақтылай түсуді қажет етеді. Мұндайда міндетті сақтандыру жүйесі дамыған елдерде сақтандыру брокерлері сақтанушы мен сақтандырушы арасындағы делдалдық қызметтен басқа сақтандырылатын тәуекелдерге бағалау жүргізетінін, шығынды реттеуге байланысты мәселелерді өздеріне алатындығын ескеру қажет.

Міндетті сақтандыру рыногының аталған қатысушыларының қызметтік мақсаты оларды міндетті сақтандыру схемасына, әсіресе ірі тәуекелдерді сақтандыруға байланысты түрлері бойынша тарту қажеттігін көрсетеді.

Міндетті сақтандыру рыногының әр қатысушысының қызметі мен өкілеттігін заңды түрде белгілеу және олардың қалыптасуы мен дамуы үшін басқа да алғышарттар жасау керек.

2003 жылы құрылған экспорттық кредиттер мен инвестицияларды сақтандыру жөніндегі мемлекеттік сақтандыру корпорациясын қалыптастыру және дамыту жөнінде кешенді шараларды жасау керек болып отыр. Аталған сақтандыру ұйымының негізгі міндетті отандық экспорттер мен инвесторларды саяси және кәсіпкерлік тәуекелдерден сақтану қорғанысын қамтамасыз ету болып табылады.

Сондай-ақ, 2003 жылы құрылған, халықтың ипотекалық кредит беру жүйесіне кіруін кеңейту арқылы халықты тұрғын үймен қамтамасыз етілуін көтеру және оның қызмет ету сапасын жақсарту мақсатын көздеген (оның ішінде кредит беру мерзімін ұзарту, кредиттер мөлшерін ұлғайту, проценттік ставкаларды және бастапқы жарна мөлшерін төмендету) Қазақстан ипотекалық кредиттерге кепілдік беру қоры қызметінің мәселелерін қарау қажет.

Міндетті сақтандыру рыногының түрлі кәсіби қатысушыларын (сақтандыру агенттері, актуарийлер, апат комиссарлары және басқалар) біріктіретін сақтандыру рыногындағы өзін-өзі реттейтін ұйымдарды дамытуға ерекше көңіл бөлу қажет. Сақтандыру рыногының жекелеген кәсіби қатысушыларына лицензия беру және рынокқа кіруіне рұқсат беруді осы өзін-өзі реттейтін ұйымдарға беру жоспарланып отырғанын ескерсек, осы проблеманың айрықша мәнге ие болатынын байқаймыз.

Міндетті сақтандыру рыногының кәсіби қатысушыларының қызметін, бухгалтерлік есеп жүргізу саласын автоматтандыру және ақпараттандыру елдегі сақтандыру рыногын дамытудың осы кезеңіндегі маңызды міндеттердің бірі болып табылады.

Міндетті сақтандыру рыногының жедел дамуы және оның әлемдік сақтандыру кеңістігіне кіру қажеттігі сақтандыру индустриясы кадрларының кәсіби біліктілігін түбегейлі түрде көтеру қажеттілігін қойып отыр.

Қазіргі уақытта сақтандыру ұйымдарының басшыларының және мамандарының мейлінше көпшілігінің не арнайы білімі, не сақтандыру ісі саласында жеткілікті тәжірибесі және білімі болмай отыр. Бұл сақтандыру ұйымдары менеджерлерінің дұрыс тарифтік және инвестициялық саясат белгілеуіне, оңтайландырылған сақтандыру портфелін және тағы сол сияқтыларды қалыптастыруда көрініс беріп, нәтижесінде сақтандыру ұйымының тұрақтылығына, олар көрсеткен қызметтің саны мен сапасына теріс әсер етіп отыр.

Міндетті сақтандыру индустриясы кадрларының басым бөлігінің кәсіби дайындығының болмау проблемалары негізінен республикада сақтандыру саласы бойынша мамандандырылған ғылыми-зерттеу және білім беру орталықтарының болмауына байланысты. Бүгінгі күні сақтандыру мәселелерін зерттеу заң және экономикалық жоғарғы оқу орындарындағы жекелеген пәндермен (сақтандыру ұйымдарындағы бухгалтерлік есеп, сақтандыру құқығы және басқалар) шектеліп отыр.

Қазіргі уақытта міндетті сақтандыру делдалдары қызметінің талаптары іс жүзінде реттелмей қалып отыр. «Сақтандыру қызметі туралы» Қазақстан Республикасы Заңының талаптарына сәйкес сақтандыру брокерлері мен сақтандыру агенттері қызметінің талаптары және тәртібі аталған Заңның 17 және 18 баптарымен ғана реттеліп отыр.

Делдалдар қызметіне бакылаудың және талаптардың болмауы олардың заңға қарсы әрекеттер мен операциялар жасауына теріс мақсатта пайдалануына мүмкіндік беруде.

Қазіргі уақытта міндетті сақтандыру қызметін реттеу мен қадағалау жалпы алғанда, қадағалау субъектілерінің белгіленген нормативтерді, оның ішінде пруденциалдық реттеу деп аталатын пруденциалдық нормативтерді орындауды тексеру негізінде жүзеге асырылады. Бұл әдіс бұрыннан бар проблемаларды және оны шешудің (жоюдың) алдағы тәсілдерін іздестіруден тұрады. Осы әдіс қаншалықты қажет болғанымен, көптеген елдердің тәжірибесін ескере отырып, оның ең негізгі кемшіліктерінің бірі, сақтандыру (қайта сақтандыру) ұйымында қандай-да бір проблема пайда болған жағдайда оны нәтижелі шешуге күш салудың өте кеш болатынын атап айтқан жөн.

Компанияның орын алуы мүмкін тәуекелдерін олардың алғашқы пайда болу кезеңінде анықтау, сондай-ақ жалпы рынокта, әрі компанияның ішінде жағдайдың өзгеру мүмкіндігін ескере отырып, кәсіпорынның дамуын болжау қажеттілігі мақсатында, корпоративтік басқару жүйесінің маңызды бір құрамдас бөлігі ретінде сақтандыру (қайта сақтандыру) ұйымдарының тәуекелдерін басқару жүйесін (risk management) енгізу қажеттігі де проблемалардың бірі болып табылады.

Отандық қайта сақтандыру рыногының тиісінше дамымауы себепті қазақстандық сақтандырушылар тәуекелдерінің үлкен бөлігі шетелдік қайта сақтандыру рыногында орналастырылып отыр. Қазақстанда әзірше қайта сақтандыруды айрықша қызмет түрі ретінде жүзеге асыратын бірде-бір ұйым (қайта сақтандыру ұйымы) жоқ.

Қазіргі уақытта шетелге қайта сақтандыруға берілетін сыйлықақылар үлесінің көрсеткіші жиналған сақтандыру сыйлықақыларының 54%-ын құрайды. Істің мұндай жағдайын сақтандырушылардың қаржылық тұрақтылығы мен төлем қабілеттілігіне қолдау көрсетудің, отандық сақтандыру қызметін көрсету рыногының әлемдік кеңістікке интеграциялануының және озық сақтандыру технологиясы мен жаңа сақтандыру өнімдерін енгізудің қажеттігі тұрғысынан оң қарауға болады. Екінші жағынан, бұл қазақстандық сақтандыру рыногын барынша әлсіз және ауқымды қайта сақтандыру рыногының өзгергіштігіне тәуелді етеді. Сақтандырушылардың қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз етудің тағы бір механизмі ортақ сақтандыру, яғни бір тәуекелді бірнеше сақтандырушының бірлесіп сақтандыруы (сақтандыру пулы) болып табылады. Ортақ сақтандыру арқылы ірі немесе елеусіз және жаңа тәуекелдер көбірек сақтандырылады. Халықаралық тәжірибеде пулдық сақтандыру апатты тәуекелдерді сақтандыру кезінде барынша жиі қолданылады.

Ортақ сақтандыру механизмі Қазақстанда қазірше іс жүзінде кеңінен қолданыс тапқан жоқ.

Сақтандыру рыногы дамуының негізгі проблемалары республикада өмірді сақтандыру рыногының және жеке сақтандырудың басқа түрлерінің жеткіліксіз дамуының, сақтандыру ұйымдарын корпоративті басқару жүйесін ендіру, сақтандыру (қайта сақтандыру) ұйымдарының қызметі туралы статистикалық және өзге деректер базасын қалыптастыру әрі оған қол жеткізуді қамтамасыз ету, сақтандыру компанияларының қызметін автоматтандыру мәселелері болып табылады.

Сақтандыру секторының проблемалары арасында міндетті сақтандыру түрлерінің және олардың қажетсіздігін, рынокта жекелеген сақтандыру ұйымдарының жеткіліксіз белсендігі мен сақтандыруға деген төмен қызығушылықты, әсіресе өз ақшасын көбірек банктерге сеніп тапсыратын нақты сақтанушылардың өмірді сақтандыруға деген төмен қызығушылығы, сақтандыру ұйымдарының өз тәуекелдерін (анықтау, бағалау, есеп беру) басқаруының төмен сапасын, сақтандыру ұйымдарының өмірді жинақтаушы сақтандыру шарттары бойынша сақтанушыларға заемдар беру жүйесінің дамымағандығын, халықтың сақтандыру рыногына деген сенімінің жеткіліксіздігін, сақтандыру ұйымдарындағы қызметтің және қызмет көрсетудің төмен сапасын, сақтандыру бизнесі саласындағы алаяқтықты қоса алғанда, ерікті сақтандыру бойынша ұсынылып отырған қызметтердің шектелуін атап өткен жөн.

Тағы бір міндетті сақтандыру сыныбындағы біздің еліміздегі дамымай қалған түрі – міндетті медициналық сақтандыру болып табылады.

Бізге міндетті медициналық сақтандыру керек. Себебі «ауру айтып келмейді» дегендей, ауырған соң қаржы іздеп жүргеннен гөрі дер кезінде денсаулығыңның сақтандырылып тұрғаны жақсы. Алайда жиналған қаржы қолды болып кетпеу үшін бұл тікелей Үкіметтің қарауында болғаны дұрыс. Себебі қазіргі таңда еліміздегі тұрғындарды бірыңғай ұлттық денсаулық сақтау жүйесі арқылы емдеу жүзеге асырылуда. Олай болса, денсаулық сақтау жүйесіне жұмсалатын ақша да орталықтандырылуы керек. Сонда ғана жұмсалған ақшаның есебі болады. Бірыңғай денсаулық сақтау жүйесі мен міндетті медициналық сақтау жүйесі сабақтаса орындалса, еліміздегі адамдардың денсаулығының нығайып, денсаулық сақтау саласына бөлінген қаржының да өз орнымен жұмсалуына сеп болар еді. Сондықтан екі жүйенің де орындалу барысын Үкімет өз қадағалауына алғаны дұрыс.

Негізі, халықтың денсаулығын сақтандыруға жұмсалатын қаржының екі саласы бар. Біріншісі бойынша, бюджет арқылы мемлекет толықтай азаматтардың денсаулығын сақтандыруды өз мойнына алады. Екіншісі, міндетті медициналық сақтандыру арқылы тұрғындардың өз денсаулығын өздері сақтандыруы болып табылады. Жалпы, дүниежүзілік тәжірибеде бұл екі жүйені де пайдаланатын мемлекеттер бар. Мұны әр ел өз қалауына қарай таңдап алады. Бізге де бұл жүйе өз жемісін береді. Себебі елімізге жылына түсетін табыстың екі-ақ пайызын денсаулық сақтау жүйесіне аударып жатыр. Яғни, біз денсаулығымызды сақтауға өте аз көңіл бөліп отырмыз. Оны одан әрі көтеруге Үкіметтің де шамасы жете бермейді, сондықтан міндетті медициналық сақтандыру жүйесін бірыңғай ұлттық денсаулық сақтау жүйесімен араластыра отырып енгізу арқылы денсаулық сақтау саласына бөлінетін қаржыны молайтамыз. Соған қоса, бұл азаматтардың денсаулығын жақсартуға көмек болады және оны бақылауды тек Үкіметке ғана сеніп тапсыру керек. Әйтпесе, алғашқы міндетті медициналық сақтандырудың кебін кимесіне кім кепіл етеді.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Қаржы рыногын және қаржы ұйымдарын реттеу және қадағалау бойынша ҚР агентігі, www.afn.kz
2. Обязательному страхованию необходима более совершенная законодательная регулятивная база //Рынок страхования, №3, 2009 ж.
3. А.Боронаев Как решить проблемы прямого урегулирования убытков в обязательном страховании гражданско-провой ответственности автовладельцев //Рынок страхования, №6-7, 2009 ж.

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА

объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры на 2009–2010 учебный год

ПО ПРОГРАММЕ ДВОЙНОГО ДИПЛОМА:

Программа магистратуры – совместный проект КазЭУ им. Т. Рыскулова, Oxford Brookes University (Великобритания) и Международной Школы Бизнеса (г. Будапешт, Венгрия)

Все программы Портфеля MSc рассчитаны на очное обучение с тремя семестрами, длительностью в один календарный год (с сентября 2009 г. до сентября 2010 г.).

IBS предлагает четыре программы MSc, позволяющие получить степень «Магистра Наук», присуждаемой Университетом Оксфорд Брукс, которые преподаются на английском языке.

Программы Портфеля MSc включают:

- MSc в ФИНАНСОВОМ УПРАВЛЕНИИ
- MSc в УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ
- MSc в МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ
- MSc в МАРКЕТИНГЕ УПРАВЛЕНИЯ

Заявления принимаются до 15 июня 2009 г.

Адрес и контактные телефоны:

КазЭУ им. Т. Рыскулова –
Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55

Приемная комиссия:

тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71

Научно-педагогическая магистратура: каб. 143; тел.: +7(727) 221-08-89

А.Б. БОТОБЕКОВ,

к.э.н., доцент, зав. каф. «Бухгалтерский учет»
КНУ им. Ж. Баласагына, КР

ЭВОЛЮЦИЯ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

В последние годы термин «управленческий учет» стал весьма популярным, хотя далеко не все представляют себе, что это такое. Управленческий учет отличается от обычного бухгалтерского (финансового) учета, прежде всего, тем, что его данные предназначены не для внешних пользователей (государства, банков, деловых партнеров), а для внутреннего использования. Высшая цель управленческого учета помочь руководителю принимать правильные решения. Поэтому если простой (финансовый) бухгалтер должен строго следовать формам отчетности и инструкциям, то специалист по управленческому учету свободен в выборе форм, методов и приемов анализа, главное для него – правильно уловить суть протекающих на предприятии экономических процессов и вовремя дать совет руководителю. Управленческий учет – это не что иное, как система информационной поддержки управления.

В настоящее время в сфере управления затратами и финансовыми результатами деятельности субъектов существует две основные проблемы. Первая – переориентировать отечественную теорию и накопленный опыт на решение новых задач, стоящих перед управлением субъектов в условиях рынка. Вторая – создание новых, нетрадиционных систем получения информации о затратах, применение новых подходов к калькулированию себестоимости, подсчету финансовых результатов, а также методов анализа, контроля и принятия на этой основе управленческих решений. В этом отношении значительный интерес для предприятий представляет изучение системы управленческого учета. Общеизвестно, что управленческий учет является необходимым инструментом для управления организацией, позволяющим повысить качество и оперативность принимаемых управленческих решений, максимизировать ожидаемый результат и эффективно контролировать риски хозяйственной деятельности.

Управленческий учет на большинстве кыргызских предприятий не ведется или развит очень слабо. В основном, это можно объяснить отсутствием единой методологической основы, методических рекомендаций по организации управленческого учета в отдельных отраслях отечественной экономики, а также периодом его становления и развития в отечественной практике. Между тем, в настоящее время предприятия Кыргызской Республики, функционируя в условиях конкуренции и борьбы за выживаемость, испытывают острую необходимость в организации действенной системы управленческого учета. В этих условиях неизмеримо возрастает роль управленческого учета, являющегося необходимым инструментом в мобилизации всех имеющихся резервов повышения эффективности деятельности предприятий.

В связи с этим, проблема его внедрения в кыргызскую практику приобретает первостепенное значение, возникает необходимость проведения глубоких исследований эконо-

мической природы, сущности и содержания управленческого учета, его фундаментальных теоретических основ. На сегодняшний день многие руководители не всегда осознают роль управленческого учета в организации, недостаточно четко понимают цели и задачи его постановки.

Определение управленческого учета до настоящего времени не получило в экономической литературе более или менее четкой и однозначной трактовки.

В российской экономической литературе понятие «управленческий учет» появилось после публикации работ академиков Н.Г. Чумаченко и С.С. Сатубалдина, а в кыргызской экономике понятие «управленческий учет» появилось в 1992 г. после публикации коллективной монографии Ж.Ж. Пиримбаева в соавторстве с профессором, д.э.н. А.Ф. Аксененко и М. Бобижоновым

Впоследствии наибольший вклад в разработку теории управленческого учета среди ученых СНГ внесли А.Ф. Аксененко, П.С. Безруких, М.В. Бахрушина, А.А. Володин, М.С. Ержанов, К.Ш. Дюсембаев, В.Б. Ивашкевич, В.Е. Ластовецкий, Ю.А. Мишин, О.Д. Каверина, Т.П. Карпова, В.Э. Керимов, Н.П. Кондраков, О.Е. Николаева, В.Ф. Палий, С.И. Полякова, С.С. Сатубалдин, Я.В. Соколов, С.А. Стуков, С.Д. Тажибаев, К.Т. Тайгашинова, С.К. Татур, В.И. Ткач, А.Д. Шермет, Т.В. Шишкова

Управленческий учет как социально-экономическое явление постоянно развивается: расширяются его функции, увеличивается набор решаемых им задач, разнообразнее становятся применяемые им методы.

Построение системы управленческого учета в организации заключается в формировании набора формализованных процедур, обеспечивающих менеджеров всех уровней информацией, полученной как из внутренних, так и из внешних источников, для принятия своевременных и эффективных решений в рамках своей компетенции.

Помимо управленческого учета, в учетную систему предприятия входят финансовый и налоговый учет, которые отличаются обязательностью ведения в силу закона.

Многие менеджеры считают, что управленческий учет является подсистемой бухгалтерского учета и ограничивается сферой финансов. При этом создается представление о существовании общей методики внутреннего учета. Однако управленческий учет – это, скорее, подход к организации информационной системы предприятия, ориентированной на пользователя, чем какая-либо универсальная методика. Система управленческого учета может не соприкасаться с бухгалтерией и не оперировать финансовыми показателями. Решение о конфигурации системы управленческого учета должен принимать руководитель организации, исходя из существующих потребностей в информации для нужд управления и имеющихся ресурсов, которые могут быть использованы для построения внутренней информационной системы.

Таким образом, место управленческого учета в финансовой системе предприятия совершенно особенное, и его постановка и ведение требуют других подходов и других специалистов, чем те, которые обслуживают бухгалтерский и налоговый секторы.

Управленческий учет – это интегрированная система внутреннего управления предприятием, представляющая информацию о затратах и результатах деятельности как всего предприятия, так и его отдельных структурных подразделений, предназначенную для принятия оперативных и стратегических управленческих решений, тогда как финансовый

учет способствует образованию информации для принятия инвестиционных кредитных и других финансовых решений.

Цели управленческого учета: оказание информационной помощи управляющим в принятии оперативных управленческих решений; контроль, планирование и прогнозирование экономической эффективности деятельности предприятия и его центров ответственности; обеспечение базы для ценообразования, выбор наиболее эффективных путей развития предприятия. Строго говоря, бухгалтерский учет (и финансовый, и управленческий и вообще, любой) представляет собой информационную систему по сбору, обработке, анализу, хранению и предоставлению информации о субъекте учета заинтересованным пользователям этой информации для принятия ими правильных экономических решений на основе этой информации.

Управленческий учет можно определить как предоставление менеджерам финансовой информации с целью помочь им в ключевых сферах управления:

- планирования;
- контроля и регулирования;
- измерение показателей функционирования предприятия;
- принятия управленческих решений.

Финансовый учет предполагает среди прочего сравнение текущих затрат с текущими доходами для определения прибыли, признаваемой за период и процедуру оценки запасов (материалов, незавершенного производства, готовой продукции и товаров) в балансе на конец периода. При оценке себестоимости произведенной продукции на предприятии, выпускающем товары большого ассортимента или имеющем большой перечень производимых работ, необходимо учитывать стоимость каждой выполненной работы. Общая сумма, складывающаяся из стоимости произведенных работ, работ в стадии производства и стоимости неиспользованного сырья, составляет стоимость запасов для включения в баланс. А себестоимость проданных за период товаров, работ и продукции вычитается из полученного дохода (продаж, выручки) от реализации этих товаров для определения прибыли. Поэтому стоимость исчисляется по каждому виду произведенных работ или продукции, т.е. тем самым подготавливаются необходимая информация для составления финансовых отчетов. Система производственного учета (учета производственных затрат) и была создана для подготовки и выдачи такой информации.

В 1950-х годах интерес к данным производственного учета стали больше проявлять внутренние, а не внешние пользователи. Это обстоятельство предопределило то, что накопление данных о производственных затратах для руководства предприятия начало осуществляться по иному принципу, чем в системе финансового учета. Результатом этого стало появление системы управленческого учета.

Главное требование системы управленческого учета – предоставление соответствующей финансовой информации менеджерам, позволяющей им принимать более обоснованные решения. Это включает как стандартные, так и нестандартные отчеты. Стандартная информации требуется применительно к рентабельности таких различных сегментов бизнеса, как продукты, услуга, потребители и каналы дистрибуции, для того чтобы гарантировать, что организация занимается только прибыльными видами деятельности. Такая же информации требуется для осуществления распределения ресурсов и принятия решений

об ассортименте продукции и о том, какими видами продукции организация заниматься не будет. В некоторых ситуациях информация о расходах, извлекаемая из системы калькуляций затрат, также играет важную роль при установлении цен продаж, особенно на тех рынках, где предлагаются продукты и услуги на заказ, т.е. те, на которые нет готовых рыночных цен. Для принятия стратегических решений необходима также нестандартная информация. Такие решения принимаются через различные промежутки времени и включают отдельные решения, связанные с разработкой и внедрением новых продуктов и услуг, инвестициями в новые заводы и оборудование, а также переговорами о долгосрочных контрактах с заказчиками и поставщиками.

Точная информация о затратах требуется для принятия решений, связанных с определением того, какие виды деятельности являются прибыльными, а какие нет. Если система калькуляции затрат не обеспечивает достаточной точности получаемых оценок, потребление ресурсов по отдельным видам продукции в отчетных показателях окажется искаженным, и менеджеры могут отказаться от производства выгодных продуктов или, наоборот, будут продолжать производство невыгодных. Там, где стоимостная информация используется для установления цены продажи, недооценивание затрат на продукцию может привести к занятиям неприбыльными видами деятельности, в то время как завышенная оценка приводит к продукции с завышенными продажными ценами, на которую не находится соответствующего спроса, и к отказу от прибыльных видов бизнеса.

Система управленческого учета также должна предоставлять необходимую информацию для планирования, контроля и измерения показателей функционирования организации. Планирование включает преобразование целей и задач в конкретные виды деятельности и ресурсы, необходимые для достижения этих целей и решения задач. Компании разрабатывают как долгосрочные, так и краткосрочные планы, и менеджерские учетные функции играют в этом процессе очень важную роль. Краткосрочные планы в виде процесса составления смет готовятся более детально, чем долгосрочные планы, и являются одним из основных механизмов, которыми пользуются менеджеры для осуществления контроля и оценивания показателей функционирования.

Контроль – это процесс, который должен гарантировать, что фактические результаты совпадут с запланированными при прочих равных условиях. Процесс контроля включает задание целей или нормативов (часто рассчитываемых в ходе составления сметы), с которыми сопоставляются фактические результаты. Затем показатели функционирования периодически измеряются и сравниваются с целевыми. Бухгалтеры – аналитики должны предоставлять менеджерам информацию как обратную связь в виде периодических отчетов, которые позволяют менеджерам определить, осуществляются ли операции в соответствии с планом, выявить те виды деятельности, где необходимо корректирование. В частности, одна из функций управленческого учета – предоставление менеджерам экономической обратной связи, которая помогает контролировать затраты и повышать эффективность и производительность выполняемых операций.

Следовательно, функции управленческого учета можно сгруппировать по следующим направлениям:

- обеспечение информацией руководителей всех уровней управления, необходимой для текущего планирования, контроля и принятия оперативных управленческих решений;

ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

- формирование информации, которая служит средством внутренней коммуникационной связи между уровнями управления и различными структурными подразделениями одного уровня;
- оперативный контроль и оценка результатов деятельности внутренних подразделений предприятия в достижении цели;
- перспективное планирование и координация развития предприятия в будущем на основе анализа и оценки фактических результатов деятельности.

Современному человеку практически невозможно представить свою жизнь без электричества. С каждым годом в нашем доме становится все больше электроприборов, которые делают быт более комфортным и экономят наше время. Это – стиральные машины, электроплиты, утюги, духовые шкафы, вытяжки, кондиционеры, тепловые радиаторы, пылесосы, холодильники, телевизоры, электрочайники.

Но любой электроприбор при неумелом использовании или халатности может стать источником возгорания и вызвать пожар.

Если поставить включенный электрочайник на стол или буфет и оставить на длительное время без наблюдения, то вода выкипит, дно чайника нагреется до температуры 300-500 градусов, а этого достаточно, чтобы произошел пожар. Водонагревательные приборы уже через 15-20 минут после выкипания воды вызывают возгорание почти любой опорной поверхности. Соприкосновение штор и портьер с электронагревательными приборами также приводит к их воспламенению.

При эксплуатации электронагревательных приборов не оставляйте их без присмотра, соблюдайте элементарные правила пожарной безопасности в быту.

А.Х. Нурпеисов,
главный специалист, капитан службы
противопожарной безопасности

Отдел чрезвычайных ситуаций
Ауэзовского района



К.В. БИШИМБАЕВ,
докторант КазНАУ

ГОСУДАРСТВО И МОДЕРНИЗАЦИЯ

Проблема роли государства при экономическом развитии находится в центре внимания ученых-экономистов и практиков. Сторонники либеральной и дирижистской теоретических воззрений ведут постоянную дискуссию о границах экономической свободы.

Существуют различные точки зрения на роль и степень вмешательства государства в развитие и модернизацию экономики, обеспечение экономического роста.

Так, в целом ряде работ Дж. Гэлбрейта 1950-1970-х годов критике подвергся неоклассический тезис о сохраняющейся свободе конкуренции. Самая знаменитая книга Дж. Гэлбрейта «Новое индустриальное общество» стала манифестом государственного капитализма. Индустриальное общество выступает как общество крупных корпораций, администрируемых цен и господства высшей элиты управляющих. Высказывается мысль о необходимости государственного вмешательства как уравнивающей силы для гармонизации экономического развития, поддержания социального баланса между частным сектором и общественными секторами экономики (образование, здравоохранение и борьба с бедностью) /1/.

И сегодня среди ученых-экономистов присутствуют диаметрально противоположные взгляды. В России, к примеру, известный экономист А.Илларионов /2/ полагает, ссылаясь на опыт западных стран, и особенно Ирландии, что доля государственных расходов в ВВП страны, характеризующая степень участия государства в экономическом развитии, не должен превышать 18-21%. Другие ученые-экономисты, такие как Д. Львов, С. Глазьев /3;4/ считают, что рынок должен играть подчиненную роль, и только массированное государственное вмешательство способно обеспечить прогрессивные процессы по модернизации экономики и общества и достижение устойчивого развития страны. Зачастую среди экономистов-практиков России речь идет не только об усилении государственного контроля и регулирования, но и о возрастании прямого вмешательства государства в социально-экономические процессы, включая вопросы национализации и деприватизации основных объектов хозяйства страны.

Вместе с тем, несмотря на различие взглядов, можно выделить четыре основных постулата, которые, на наш взгляд, неоспоримы.

Во-первых, государство в экономике должно присутствовать всегда, на любой стадии развития страны и не может быть полностью нейтрализовано.

Во-вторых, различия во взглядах проявляются в основном в признании совокупности функций, которые, безусловно, остаются в компетенции государства. Основные из них: обеспечение выполнения законов государства и контроль правопорядка; обеспечение национальной безопасности; макроэкономическая стабильность и формирование благоприятных условий для устойчивого развития страны; формирование необходимых общественных институтов; оказание услуг обществу в области здравоохранения, образования

и др.; социальная защита населения; сохранение окружающей среды; антимонопольное регулирование с целью устранения рыночных ошибок и деформаций, в том числе посредством регулирования цен, тарифов, налогов, заработной платы и пр.; государственное предпринимательство. Однако разные теоретические модели, принимаемые на вооружение разными странами, могут признавать разный набор функций, остающихся в сфере деятельности государства.

В-третьих, на практике, в зависимости от обстоятельств, условий или текущей ситуации государство выполняет какие-либо из перечисленных функций в том или ином объеме. В некоторых условиях повышение роли государства позитивно влияет на экономический рост, но в любом случае правительство более эффективно выполняет поставленные задачи, если выделены четкие приоритетные направления его деятельности.

В-четвертых, определение наиболее рациональной степени государственного вмешательства в экономику зависит от специфики страны, условий и стадии ее развития, ее места в мировой экономической системе, от уровня развитости институтов и внутреннего рынка, а также от особенностей национальной культуры и менталитета общества.

В то же время в условиях формирования крупных корпораций стратегическое управление на уровне государства не только сохраняет свое значение, но приобретает новую роль. Дело в том, что для использования крупных корпораций в интересах роста национальной конкурентоспособности необходимо создание эффективной системы контроля их деятельности и взаимодействия с государственной экономической системой. Такая система даст возможность для государства:

- организовать партнерство с промышленным капиталом;
- обеспечить устойчивое поступление налогов в бюджет, эффективное антимонопольное регулирование и предотвращение сговоров против государства;
- создать условия для усиления инновационных процессов, обеспечивающих экономический рост;
- ориентировать частный сектор на участие в социальных процессах, стимулировать предпринимателей участвовать в прорывных проектах и инвестировании критических, но нужных обществу производств;
- решить проблему выхода государства на мировой рынок с конкурентоспособной продукцией и др.

Для крупных корпораций преимущества экономического взаимодействия с государством заключаются в возможности использовать силу государства для выхода на мировые рынки и преодоления их монополизации в межстрановых отношениях, государственные ресурсы для роста конкурентоспособности своей продукции и др.

Для развивающихся стран с формирующимся рынком проблема роли государства в управлении экономикой, в ее модернизации тем более остается сложной. Во многом это зависит от того, какой путь выбран для страны – модернизация экономики сверху, когда ее процессы инициированы государством, или модернизация снизу, при которой она осуществляется и финансируется частным сектором экономики при содействии государства.

Для того чтобы определиться с выбором модели макроэкономической политики и оценить роль государства в модернизации экономики и общества, важно измерить сте-

пень государственного участия в экономических процессах в сопоставлении с показателями экономического роста. Наиболее распространенными показателями, применяемыми в разных странах для оценки степени государственного вмешательства, является отношение государственных расходов к ВВП. Однако государственное влияние на экономические процессы не исчерпываются только бюджетными расходами. Западными учеными предложено определять индекс экономической свободы (EFW Index), который состоит из 10 основных индексов, основанных на 50-ти показателях /5/. Это индексы, характеризующие:

- прямое вмешательство государства в экономику через размер совокупных государственных расходов (включая региональные и местные бюджеты, государственные фонды) и долю государственного сектора экономики;
- фискальную политику – размер налогов;
- внешнеэкономическую политику – величину импортно-экспортных пошлин;
- валютную политику и инфляцию;
- инвестиционную политику;
- открытость банковских и финансовых систем;
- государственное регулирование цен, тарифов и заработной платы;
- защиту частной собственности;
- уровень коррупции;
- степень бюрократического регулирования рынка.

Индекс экономической свободы, рассчитываемый институтом Фрейзера, включает еще большее количество показателей, в том числе и неформальных, таких, как время, затрачиваемое государственными чиновниками на переговоры с представителями частного бизнеса /6/. Подсчет этих индексов начал осуществляться только с 1993–1995 гг. и как показал опыт, его осуществление затруднительно из-за несопоставимых данных, характеризующих государственное вмешательство в экономику или их отсутствия. Изменение влияния государства на экономический рост прослеживается только на основе государственных расходов центральных правительств. Однако и эти данные позволили западным ученым сделать ряд важных выводов, имеющих значение и для Казахстана:

- характер влияния доли государственных расходов, на экономический рост, определенный по всем группам стран за 1970–2005 гг., существенно меняется с течением времени: в начале периода отмечается слабое положительное влияние, в 80-е годы оно становится отрицательным, а в течение последнего времени заметного влияния не отмечено;
- наибольшая доля государственных расходов в процентах к ВВП характерна для развитых стран запада с подушевым доходом ВВП не менее 25 тыс. долл. в год – в среднем около 43% и стран Восточной Европы, т.е. стран с развивающимся рынком – около 40%, при этом ВВП на душу населения здесь почти в 3 раза ниже – от 3000 до 9000 долл. в год. Наименьшая доля государственных расходов – около 25% к ВВП, сложилась в странах Юго-Восточной Азии с высокими темпами экономического роста и средним ВВП на душу населения до 12000 долл. в год, а также в Латинской Америке, где расходы государства зачастую крайне малы – от 6% до 26%, а подушевой ВВП очень низок – от 2700 до 6000 долл. в год /7 с.108/;

- наименьшее влияние или даже отрицательное влияние роста государственных расходов на экономику наблюдается в развитых странах, при этом в странах-лидерах экономического роста (Ирландии и Корее) наблюдается отрицательная корреляция этих показателей. Так, если по всем странам мира, по расчетам Всемирного экономического форума /8/, коэффициент корреляции составлял 0,15, в развивающихся странах и странах с формирующимся рынком – 0,22–0,28, то по развитым странам его значение было отрицательным – (-0,20).

На наш взгляд, степень государственного вмешательства в экономику более правомерно отслеживать не только по отношению государственных расходов к ВВП, но и по динамике и структуре этого показателя, отражающей способы и направления расходования государственных средств. Также большое значение имеет отслеживание характера государственной поддержки бизнеса, то есть оценка того, поддерживаются все направления и сферы частного предпринимательства или в основном конкурентоспособные производства, а также отрасли, способные улучшить структуру экономики. Таким образом, очень важным для обеспечения положительных тенденций в экономическом росте представляется увеличение государственных вложений на поддержку научных исследований и опытно-конструкторских работ, на внедрение инновационных проектов и развитие ИСТ технологий.

Следовательно, можно сделать такой основополагающий вывод: для обеспечения экономического роста не так важен общий рост государственных расходов в абсолютном размере и по отношению к ВВП, как обеспечение прогрессивной структуры государственных расходов, то есть такой структуры, которая направлена на индустриальную модернизацию экономики, формирование ее нового типа, основанного на инновациях и знаниях, и в конечном итоге на экономический рост.

В то же время анализ показал, что в развивающихся странах, например, латиноамериканских, негативное влияние на экономический рост оказывают факторы, связанные с расточительностью правительств, с нерациональными государственными расходами. Из этого следует, что борьба с коррупцией, создание эффективно работающей институциональной основы государства, ужесточение контроля целевого использования государственных бюджетных средств будут играть положительную роль в экономическом развитии страны, увеличении ее ВВП и росте потребления.

Исходя из вышесказанного, можно выделить несколько групп факторов государственного регулирования экономики, которые определяют экономический рост:

- поддержание эффективной структуры государственных расходов:
 - а) контроль целевого расходования государственных средств, сокращение неэффективных государственных расходов;
 - б) государственная поддержка эффективного бизнеса;
 - в) государственное стимулирование научных исследований, инноваций, ИСТ-технологий;
 - г) государственная поддержка развития прогрессивных отраслей и производств обрабатывающей промышленности;
- повышение качества институциональной основы государства:
 - а) совершенствование законодательства в области экономики;

- б) эффективная защита национальных экономических интересов;
- в) обеспечение эффективного использования финансовых активов;
- г) борьба с коррупцией;
- д) качество коммуникационных услуг, доступ к Интернету;
- е) сокращение административных барьеров ведения бизнеса и др.

В целом исследование основных факторов и зависимостей влияния государства на экономический рост и осуществление процессов индустриальной модернизации позволяет выделить современную закономерность в этом вопросе – если в предшествующие периоды в разных странах можно было говорить об отрицательной роли усиления государственного вмешательства или, наоборот, о положительном воздействии государственного регулирования на экономику, то в настоящее время однозначной зависимости установить нельзя. Сегодня государственное регулирование экономического развития должно предусматривать использование сложной комбинации форм и методов, предполагающих усиление вмешательства государства в одних сферах деятельности и секторах экономики и его ослабление в других. Другими словами, мы делаем вывод, что не существует долговременной закономерной связи между степенью государственного участия в экономике, ростом ВВП и возможностями модернизации экономики. Но можно утверждать, что в новых условиях развития мировой экономики усиливается роль государства в реализации главного фактора экономического роста и индустриальной модернизации – развитии инновационной деятельности, то есть растет значение государственного финансирования и государственной поддержки научных исследований и разработок, венчурных проектов, внедрения новых технологий, развития образовательного и интеллектуального потенциала страны.

Что касается Казахстана, то анализ динамики и структуры государственных расходов показывает, что участие государства в регулировании социально-экономического развития возрастает. Об этом свидетельствует и положительный индекс государственных расходов, и существенный рост за последние годы отношения государственных расходов к ВВП. Так, этот показатель увеличился с 21,9% в 2004 г. до 36,6% в 2006 г., т.е. приблизился к уровню развитых стран запада (табл.) /9; с. 341, 344, 345/.

Основные показатели уровня государственного участия в экономике

Таблица

	2004 г.	2005 г.	2006 г.
1	2	3	4
Индекс государственных расходов		1,51	1,05
Отношение государственных расходов к ВВП, %	21,9	25,6	36,6
Доля государственных расходов на образование, %	14,8	13,2	15,2
Доля государственных расходов на здравоохранение, %	10,2	9,5	10,4
Доля государственных расходов на социальную помощь и социальное обеспечение, %	21,1	17,8	19,6
Доля государственных расходов на топливно-энергетический комплекс и недропользование, %	2,0	1,3	1,7

ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

Продолжение таблицы

1	2	3	4
Доля государственных расходов на промышленность и строительство, %	0,2	0,3	0,3
Доля государственных расходов на сельское хозяйство и охрану окружающей среды, %	5,6	3,3	3,6

Однако, как видно из приведенных данных, структура государственных расходов в республике остается нерациональной. Доля государственных расходов на образование хотя и растет, но незначительно, а на здравоохранение – остается примерно на одном уровне. О неэффективности структуры государственных расходов свидетельствует и тот факт, что их доля, идущая на поддержку недропользования, хоть и невысока, но значительно выше доли государственных средств, направляемых на развитие промышленности и строительства. Это говорит о слабом стимулировании со стороны государства индустриально-инновационного развития экономики республики.

Между тем, решение архиважной задачи, стоящей перед Казахстаном – обеспечить устойчивый рост его конкурентоспособности на мировых рынках и войти в число 50-ти наиболее развитых стран, требует радикального технологического и структурного обновления экономики и, прежде всего ее реального сектора. В свою очередь, индустриальная модернизация страны в решающей мере зависит от эффективности методов государственного регулирования. Недостаточная эффективность государственной промышленной и структурной политики или ее отсутствие могут привести к консервации экспортно-сырьевой модели роста, чревата усилением социально-экономической дифференциации пространства страны, деградацией целых отраслевых комплексов и «люмпенизацией» отдельных территорий.

Модернизация экономики, ее инновационное развитие и диверсификация не могут быть осуществлены без вмешательства государства, спонтанно, на основе исключительно механизмов рыночного саморегулирования. Ставка на рыночные механизмы в переходный период предопределила тенденцию деиндустриализации и структурной деградации национальной экономики, привела к сокращению обрабатывающих отраслей и потребительского сектора, утрате машиностроительной отрасли и ее технологической базы. Доля обрабатывающих отраслей промышленности в общем объеме промышленного производства сократилась с 81,8% в 1990г. до 37,0% в 2006, в том числе машиностроения – с 15,9% до 3,5%, соответственно /10; с. 122, 132/. Наблюдавшийся в последние годы экономический рост не обеспечил существенных качественных перемен, высоким остается износ основных фондов – его средний уровень составляет около 36%. В этих условиях усиление роли государства в индустриальной модернизации и диверсификации национальной экономики, обеспечении ее глобальной конкурентоспособности, на наш взгляд, вопрос безальтернативный.

В Казахстане в последнее время наблюдается усиление роли государства в регулировании процессов индустриально-инновационного развития. Об этом говорят принятые и реализуемые в настоящее время Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003–2015 гг., Государственная программа развития науки Республики Казахстан на 2007–2012гг. и другие меры. Однако в сравнении с глобальной иннова-

ционно-технологической сферой Казахстан значительно отстает и в абсолютных цифрах затраты на НИР в Казахстане очень малы. Так, если затраты на НИОКР в расчете на душу населения в таких развитых странах, как США составляют 991 долл., в Японии – 816, Германии – 666 долл., Российской Федерации – 98 долл., то в Казахстане они достигли менее 20 долл. Суммарные затраты на исследования и разработки в процентах к ВВП в странах Запада составляют в среднем не менее 2–3%, в том числе в Швеции – 3,8%; США – 2,6%; Японии – 3,2%; Германии – 2,5%; России – 1,3% в то время как в Казахстане всего 0,28% /11; с. 12, 33/. И это при том, что ВВП республики несопоставимо ниже, чем в развитых странах.

Проверенный опытом многих развитых стран способ государственного регулирования структурной и индустриальной модернизации сводится к установлению государством приоритетных направлений экономического развития и к применению адекватных средств их реализации.

В настоящее время в мировой теории и практике не выработано научно обоснованного государственного механизма выявления потребностей общества в той или иной структуре экономики.

Во-первых, дискуссионными являются вопросы о критериях выбора приоритетов индустриальной модернизации и о способах (инструментах) осуществления намеченных структурных сдвигов. Даже в индустриально развитых странах с высоким уровнем социально-экономического развития выбор структурных приоритетов может существенно отклоняться от теоретически оптимального и общественно необходимого, так как может складываться под влиянием интересов отдельных бизнес структур или группировок.

Одной из наиболее опасных угроз национальным интересам, вызванных во многом ошибочными методологическими подходами к формированию макроэкономической политики государства, является следование соображениям ложно понятой экономической свободы. В этих случаях государство практически отказывается от выстраивания приоритетов экономического развития страны под влиянием идеи об экономической свободе, в экономике страны могут быть реализованы не общественно необходимые приоритеты развития, а предпочтения, формируемые под влиянием частных интересов и их лоббирования.

Во-вторых, следует признать, что главными приоритетами структурной модернизации нашей страны в условиях глобальной конкуренции являются формирование новой экономики инновационного типа и сырьевая экономика. Пропорции между ними и направления диверсификации и развития должны определяться целенаправленным государственным регулированием исходя из национальных интересов.

В-третьих, в приоритеты индустриальной модернизации следует закладывать те направления развития, в которых у Казахстана имеются потенциальные или реальные конкурентные преимущества. Следует учитывать, что выбранные государством приоритетные отрасли и сферы хозяйственной деятельности, в свою очередь, требуют радикальной диверсификации и инновационной модернизации. Этот вопрос подлежит системному научному обоснованию с участием независимых экспертов и целых научных коллективов. Если в приоритеты индустриальной модернизации попадает производство товаров и услуг, имеющих частное значение и не относящихся к сфере фундаментальных потребностей общества или обеспечения национальной экономической безопасности, то научная

экспертиза призвана дать беспристрастную оценку для принятия решений относительно оказания им государственной поддержки.

В-четвертых, для удовлетворения потребностей общества и выполнения приоритетов модернизации необходимо составление государственных индикативных планов, предусматривающих реализацию строго ограниченного числа целевых государственных программ, обеспеченных национальными ресурсами, включая средства государственного бюджета.

В-пятых, наряду со структурными приоритетами в задачи государства должно входить определение перспективных приоритетных направлений развития науки, техники и технологии, а в рамках этих направлений – выявление наиболее актуальных проблем и формирование соответствующих государственных программ НИОКР, выполняемых за счет государственных средств либо при поддержке государства.

В-шестых, одновременно с выбором стратегических приоритетов экономического развития страны важно создать систему стимулов для иностранного капитала, присутствующего в республике и особенно его сырьевом секторе, систему мотиваций для стимулирования к диверсификации и переливу капитала в высокотехнологичные отрасли обрабатывающего сектора промышленности и тем самым для участия в реализации государственных приоритетов.

В-седьмых, для того чтобы страна могла бы выстоять в глобальной конкуренции следует иметь в виду, что ряд приоритетов индустриальной модернизации должен иметь не отраслевой, а межотраслевой характер, требующих совместных усилий многих предприятий, проектных и научных организаций разных отраслей. Создаваемые в итоге сложные технические и технологические системы и продукты характеризуются высоким уровнем затрат, большими инвестиционными рисками и длительным производственным циклом. Они не выгодны для частных инвесторов из-за слабых рыночных стимулов, но необходимы с позиции жизнеобеспечения общества, поддержания национальной безопасности и обеспечения конкурентоспособности в ряду ведущих мировых индустриальных держав. Поэтому необходимо ранжирование приоритетов с точки зрения соответствия международным стандартам конкурентоспособности.

Таким образом, возрастание значения государственного регулирования в области выбора стратегических приоритетов индустриальной модернизации неоспоримо. При выборе основных направлений перспективного социально-экономического развития страны роль государства состоит в обеспечении целенаправленной государственной поддержки этих приоритетов и в минимизации негативных последствий включения страны в глобализационные процессы.

Особую роль в системе рычагов государственного регулирования в условиях модернизации экономики и общества играет индикативное планирование. Использование этого инструмента при реализации экономической политики показало высокую эффективность во многих странах, которые за последние полвека сделали значительный рывок в своем развитии и которые из разряда развивающихся перешли в разряд развитых. Так, например, промышленная политика таких восточно-азиатских стран, как Япония, Южная Корея, Сингапур, Тайвань, стала активной благодаря периодическому составлению и использованию планов. Изучение динамики экономического развития многих европей-

ских стран в сопоставлении с механизмами реализации проводимой ими экономической и промышленной политики показало, что планирование использовалось здесь в разной степени. Однако те из них, которые активно использовали индикативное планирование для повышения роли государственного регулирования и имели сходную с восточно-азиатскими промышленную политику, смогли существенно увеличить свой ВВП будучи на довольно высокой ступени развития. К этим странам можно отнести Финляндию, Норвегию, Ирландию, где душевой ВВП по отношению к аналогичному показателю США в 2005 г. по сравнению с 1992 г. увеличился с 68,0% до 73,0%; с 81,0% до 114,0% и с 54,0% до 91,0%, соответственно.

Ориентируясь на развитие индикативного планирования как одного из основных рычагов государственного регулирования, следует иметь в виду, что его главное значение состоит не только в формировании ориентировочных показателей, и не только в планировании государственных инвестиций и других макроэкономических показателей, но и самое главное, в том, что через этот инструмент, возможно обеспечит эффективное взаимодействие государственных органов власти, ассоциаций бизнеса, профсоюзов и объединений потребителей. Именно в процессе планирования и реализации планов в странах, успешно использовавших этот инструмент, происходила консолидация усилий государства и бизнеса. И именно в этом и состоит секрет успеха стран Восточной Азии, несмотря на недостаточную развитость институциональных условий. Использование индикативного планирования оказывает положительное воздействие на повышение квалификации государственных служащих, создает условия для улучшения контроля за их деятельностью, обеспечивает прозрачность планов, содействует выявлению и согласованию интересов государства, бизнеса и общества при разработке долгосрочных стратегий развития.

Для современного этапа развития Республики Казахстан повышение роли государственного вмешательства в регулировании экономики имеет особое значение. Исключительная важность этого обусловлена тем, что текущая экономическая политика республики по своим основным параметрам мало отличается от политики типичной «ресурсной» страны, то есть страны, в которой рост экономики осуществляется за счет использования изобилия природных ресурсов, а институты в которой еще не развиты или недостаточно совершенны. Низкое качество институтов в развивающейся стране, как правило, ведет к несостоятельности рынка, а необходимость структурной и индустриальной модернизации экономики требует усиления государственного влияния. Между тем, мировой опыт свидетельствует, что обилие сырьевых ресурсов может привести к закреплению нерациональной структуры экономики, ухудшению институтов и в результате к замедлению экономического развития. Только немногие из богатых ресурсами стран добились их эффективного использования, это: Норвегия (подушевой объем ВВП 47,5 тыс. долл., Канада (35,0 тыс. долл.), и Австралия (32,8 тыс.долл.) /13; с. 24, 28/. Еще ряд стран, благодаря исключительно высоким запасам нефти на душу населения, обеспечили европейский уровень потребления, но по существу превратились в государства – рантье. Так, по оценкам Всемирного Банка, ВВП на душу населения по паритету покупательской способности в 2005–2006 гг. в ОАЭ и Экваториальной Гвинее составил около 50 тыс. долл., в Брунее – 48,0 тыс. долл., Кувейте – 44,9 тыс. долл., Катаре, Бахрейне – 25–29 тыс. долл., России – 12,0 тыс.долл. /14/. Для сравнения отметим, что в Казахстане душевой ВВП составлял всего 8,7 тыс. долл., несмотря на богатство природных ресурсов.

Рост мировых цен на сырье в последнее десятилетие повлиял на международное разделение труда таким образом, что догоняющие страны с изобилием природных ресурсов и относительно дешевой рабочей силой вынуждены делать ставку на развитие ресурсодобывающих отраслей в ущерб развитию высокотехнологичных производств обрабатывающего сектора. Для того, чтобы преодолеть такую тенденцию, улучшить использование природных ресурсов необходимы соответствующие институты и эффективная промышленная политика, стимулирующая рост и повышение конкурентоспособности экономики с постоянной корректировкой основных приоритетов, направлений, инструментов реализации в зависимости от стадии развития страны. При этом государство должно стремиться к тому, чтобы доходы от нефтегазового сектора все в большей степени использовались на закупку новых технологий и инноваций для не сырьевого сектора. Здесь также требуется укрепление системы стратегического индикативного планирования, обеспечивающего согласование интересов государства, предпринимателей, потребителей и их эффективное взаимодействие.

Совершенствование системы стратегического планирования и управления позволит повысить качество прогнозирования и принятия решений. Стратегическое управление выступает инструментом проверки согласованности и сбалансированности принимаемых решений в сфере развития инфраструктуры, государственных инвестиций, технологического развития, социальной, денежно-кредитной, налоговой политики.

Главной целью индустриальной модернизации является рост конкурентоспособности национальной экономики, которую можно рассматривать как способность экономических субъектов вести успешную борьбу за рынки и ресурсы в мировой экономической системе. Для развития конкурентных преимуществ, преодоления технологической отсталости целесообразно заимствовать готовые технологии и методы управления, чтобы сократить и средства, и время на их получение по сравнению с затратами на разработку. Однако эффективность заимствования технологий как способа индустриальной модернизации зависит от того, насколько быстро они распространяются среди предприятий. Если учитывать, что предприятия являются конкурентами, то можно прийти к выводу – они не заинтересованы в широком распространении инноваций. Поэтому нужна рациональная государственная политика, которая стимулировала бы инновационное развитие экономики. С другой стороны, без инициативы самих предприятий их технологическая модернизация также невозможна. Решение следует искать в создании механизмов, обеспечивающих эффективное взаимодействие государства, бизнеса и общества. При этом, чем выше уровень развития экономики, тем выше роль рынка в реализации стратегии модернизации. В развивающихся странах, реализующих стратегию догоняющего развития, роль государства в регулировании экономики усиливается.

Для активного использования методов стратегического планирования в стране и обеспечения устойчивого экономического роста необходимо создать соответствующую институциональную среду или систему интерактивного управления экономическим ростом. В Республике Казахстан предпосылки формирования такой системы уже созданы – это институты развития. Однако слабым местом в деятельности всех этих институтов является отсутствие взаимной координации их деятельности. Для того, чтобы скоординировать работу вновь созданных институциональных структур и ориентировать их на

стимулирование и поддержание экономического роста, на наш взгляд, целесообразно создание специализированного Агентства, подчиненного правительству. Деятельность такой государственной структуры должна опираться, с одной стороны, на соответствующие региональные агентства, а с другой – на работу комиссий, включающих представителей государственных органов, бизнеса, общественных объединений и ассоциаций.

В задачи предлагаемой государственной структуры по координации деятельности институтов развития и стратегическому планированию в стране должны входить следующие:

- межотраслевая, межсекторная и межрегиональная координация работы институтов развития при решении задач индустриальной модернизации национальной экономики;
- координация деятельности заимствования новых технологий;
- согласование процессов индустриальной модернизации с макроэкономической политикой страны и задачами ускорения экономического роста;
- повышение ответственности государства в процессе формирования и реализации стратегических документов;
- контроль над деятельностью институтов в интересах ее совершенствования; упорядочение процессов лоббирования и ограничение коррупции;
- укрепление гражданского общества и вовлечение общественности в процесс управления модернизацией экономики.

Таким образом, для проведения эффективной индустриальной модернизации, обеспечения роста конкурентоспособности национальной экономики необходимо проводить государственную экономическую политику, адекватную стадии развития страны и своевременно ее корректировать. Это может касаться налоговой и тарифной политики, создания крупных корпораций и поддержки малого бизнеса, заимствования западных технологий или разработки собственных инноваций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дж. Гэлбрейт. *Новое индустриальное общество* – Москва: АСТ, 2004 – 602 с.
2. Илларионов А., Пивоварова Н. *Размеры государства и экономический рост* // *Вопросы экономики* – 2002, №9
3. Львов Д. *Экономика России, свободная от стереотипов монетаризма*//*Вопросы экономики* – 2000, №2.
4. Глазьев С. *Благосостояние и справедливость: как победить бедность в богатой стране* – М.: Б.С.Г. – Пресс, 2003
5. Miles M.A., Feulner E.J., O Grady M.A., Eiras A. I. *Index of Economic Freedom* (www.heritage.org/research/features/index/)
6. *Economic Freedom of the World/2006 Annual Report* by J.Gwartney, R.Lawson, W.Easterly. Vancouver, 2006
7. Цирель С. *Влияние государственного вмешательства в экономику и социального неравенства на экономический рост* // *Вопросы экономики* – 2007, №5. – С.100-116.
8. *The Global Competitiveness Report, 1999-2003/ World Economic Forum*

9. *Статистический ежегодник Казахстана. Статистический сборник/ Под ред. А.Е. Мешимбаевой /Агентство Республики Казахстан по статистике. – Астана, 2007. – 516 с.*
10. *Казахстан за годы независимости. Информационно-аналитический сборник /Под ред. Б.Т. Султанова. – Алматы, Агентство Республики Казахстан по статистике. – 380 с.*
11. *Государственная программа развития науки Республики Казахстан на 2007-2012 гг. Указ Президента Республики Казахстан №348 от 20.06.2007 г.*
12. *International Comparison Program. Tables of Final Results. February 2008 ([http://siteresources. Worldbank. Org/ ICPINT/ Resources/ICP_ .Pdf](http://siteresources.Worldbank.Org/ICPINT/Resources/ICP_.Pdf))*
13. *Иванов Ю. О глобальном международном сопоставлении ВВП по 146 странам мира. // Вопросы экономики – 2008, №5. – С. 22-35.*
14. [www.cia.gov/publications/factbook/rankorder/2006. html/](http://www.cia.gov/publications/factbook/rankorder/2006.html/).

Әуезов ауданының №5 өрт сөндіру бөлімі
ХАБАРЛАЙДЫ



Сұрақ: Көлік өртенген кезде өзіңді қалай ұстау керек?

Жауап: Негізінен өрт ошағы капот астынан шығады. Сондықтан, жүргізуші изоляцияның күйігін немесе түтін иісін сезісімен алдымен тоқтап, моторды өшіруі тиіс. Содан кейін капотты ашып, аккумулятордан клеммаларды ажыратуы керек. Жанып бара жатқан көлікті сәтті өшіру үшін мүмкіндігінше өрт сөндірудің бастапқы құралы – өрт сөндіргіштің болғаны жөн. Әдетте жүргізушілер оны жүксалғышта сақтайды, өрт кезіндегі қысылтаяң шақта оны сол жерден алу оңайға соқпай жатады. Автоөрттің жиі шығу себептері техникалық қызмет көрсету станцияларында жөндеу жұмыстарының сапасыз жүргізілгені, автокөлік жөндеуде өрт қауіпсіздігі ережелерінің бақылаусыз қалуы, сондай-ақ қожайынның өз көлігін арзан дабылмен, жарқыраған лампылармен, антирадарлармен, аудиоаппаратурамен “үйіп тастауы” болып отыр.

Сондықтан, құрметті көлік жүргізушілер, отпен абай болыңыздар және өрт кезінде “01” телефоны бойынша хабарласыңыздар.

Т.Ж. ДЕМЕСИНОВ,

Э.Ф.К.

АУТСОРСИНГТИҢ КОММЕРЦИЯЛЫҚ ЖҮЙЕСІН БАСҚАРУДЫҢ ТИІМДІЛІГІН БАҒАЛАУ МОДЕЛІ

Қазіргі кезде орын алып отырған және болашақта қайталануы мүмкін дағдарыс жағдайында пайда болатын тәуекелдерді ескере отырып, жиынтық шығындарды барынша азайту критерийі бойынша аутсорсингке көшуді кешенді түрде бағалаудың әдіснамалық тәсілдерін ұсынуға мүмкіндік бар.

Аутсорсинг қызметінің дамуы кәсіпорын өнімдерін өткізуді ұлғайтып, нарықтағы үлесін кеңейтеді. Аутсорсингтің коммерциялық жүйесінің жұмыс нәтижелері синергетикалық сипатқа ие болады және оның құрамына түсті металл өндірісінің инвестициялық тартымдылығының қаржылық эффектісі, өнімді өткізу эффектісі және аутсорсер компания тарапынан келісімшартты ұйымдастыру мен жедел түрде орындау, жоспарлау технологиясын сапалы және уақтылы орындаудан келетін операциондық эффект кіреді.

Аутсорсинг синергиясы үш бағытта шоғырланған:

қаржылық синергия (financial synergy) деп тапсырыс беруші компания мен аутсорсинг жөніндегі серіктес компаниялардың капиталдарының бірігуі нәтижесінде келетін эффект үлесін айтады. Егер екі немесе одан да көп компаниялардың ақша ағымдары толығымен сәйкес келмеген жағдайда (корреляция коэффициенті бірден төмен болғанда), олардың қосылуы немесе бірігуі нәтижесінде тәуекел мөлшері азаяды. Бір – бірімен қосылған корпорацияның ақша ағымдарының үлкен өзгерістері азаятындықтан, теория жүзінде банкроттық тәуекелі де азаяды;

металл өндірісі саласындағы аутсорсинг негізіндегі өнімді өткізу синергиясы оны бір орталықтан жүзеге асыру арқылы, персоналдың жұмысының тиімділігін жоғарылатады. Ортақ жарнама беру, өнімді өткізуді қолдау және фирманың брендин пайдалану өнім бірлігіне жұмсалатын шығындарды азайтып, табысты ұлғайтуға мүмкіндік береді;

операциондық синергия негізгі құралдар мен персоналды неғұрлым тиімді пайдалану, әртүрлі шығындарды үлестіру, оқытуды бірлесіп өткізу, ірі сатып алуларды бірлесіп ұйымдастыру және өнеркәсіптік ұйымдастырудың басқа да әдістері мен қағидаларын пайдалану арқылы келеді.

Аутсорсинг саласындағы өркениетті қатынастарды қалыптастыру мемлекеттік билік органдары, шетелдік және отандық инвесторлар, өнеркәсіп кәсіпорындары тарапынан кешенді әрекеттерді бірлесіп жүзеге асыруды қажет етеді.

Осы тұрғыдан келгенде халықаралық тәжірибені қарстырудың маңызы зор. Нормативтік базаны құру, шетелдік озық стандарттарды отандық жағдайларға қалыптастырудың қажеті бар. Шетелдік капиталды отандық экономикаға тарту мүмкіндігін барынша қарапайымдандыру мақсатында нарықтағы ойын шарттарын инвесторлар үшін мейлінше ыңғайлы етіп орнықтыру керек.

Нәтижелі аутсорсингтің кепілі – қызмет көрсетушінің мақсаттары мен коммерциялық жеміске жетуі үшін тұтынушылар тарапынан сұранысты қалыптастыру мен реттеу саласындағы басқарушылық шешімдерді үйлестіру болып табылады.

Бұл жерде ең бастысы – металлургия компаниясының менеджментіне байланысты. Себебі ол басқару процесінің әрбір сатысындағы қойылған міндеттерді жемісті шешуден бастап, мақсатты нарық сегменттеріне ену стратегиясын құру, нарықтағы тұрақтылығын қамтамасыз етуге дейін маңызды роль атқарады.

Бұл модель аутсорсинг қатысушыларының макробағалау мен әрбір фактор бойынша талдау нәтижелерін ескере отырып, тұтынушылардың алған әсерін кешенді түрде бағалау жөніндегі бірлескен талпыныстарын сипаттайды (1-сурет).

Құрылған модельге сәйкес, бірінші блок аутсорсинг жөніндегі келісімшартқа қатысушы компанияның нарыққа қатысуының ортасын макроэкономикалық тұрғыдан бағалауды анықтайды.

Бұл блокта компания менеджменті геоэкономикалық, геосаяси факторлар мен ақпараттық ортаны терең зерттей отырып, аутсорсингтің ұйымның нарықтық құнына ықпалы мен оның Жалпы ұлттық өнімге қосатын үлесін анықтай алады.

Екінші блок түсті металлургия компаниясының аутсорсингтің сапалық сипаттарын ескере отырып, нарықтағы орны мен сипатын анықтайды. Бұл блокта аутсорсер компанияның ұйымдық басқару құрылымы терең зерделенеді, сыртқы жабдықтаушылар мен тұтынушылардың болуы мен бағалануы, ішкі және сыртқы нарықтардың негізгі сегменттері, өткізілетін өнімдердің номенклатурасы (жиынтығы) зерттеледі. Сонымен қатар бұл жерде компанияның нарықтық тұрақтылығына жалпы баға беру маңызды.

Нарықтық тұрақтылық «сервистік қызмет көрсету», «жабдықтаушы», «тапсырыс беруші», «әлеуметтік – іскерлік белсенділік» критерийлері бойынша металлургия өнімдерін бағалаудың сапалық параметрлеріне тікелей тәуелді.

Үшінші блокқа аутсорсинг қызметін көрсетушілер мен қызметке тапсырыс беруші компанияның жұмысын жәрмеңкелік – көрме бизнесі мен ұйымның әлеуметтік-іскерлік белсенділігін бағалау негізінде жүзеге асырылатын факторлық талдау кіреді.

Төртінші блокта компанияның қаржылық жағдайына талдау жасалады. Нарықтық тұрақтылықтың, өтімділіктің, төлем қабілеттілігінің дәстүрлі көрсеткіштері (коэффициенттері) есептеледі. Қаржылық жағдайын бағалау кәсіпорынның қаржылық ресурстарының мөлшерін анықтауға, активтері мен пассивтерінің қалыптасқан құрылымы мен сапасын ақша қаражаттарының дисконтталған ағымдарын талдау негізінде динамикасын анықтау арқылы бағалауға мүмкіндік береді.

Сонымен қатар компанияның нақты капиталының шамасы мен негізгі қорларын (құралдарын) жаңарту саясаты мен тозу дәрежесі бағаланады.

Қаржылық талдау барысында айналым қаражаттарының жеткіліктілік дәрежесін анықтау, таза активтердің динамикасын, кәсіпорынның өзін-өзі қаржыландыруының ішкі мүмкіндіктерін анықтаудың маңызы зор.



1-сурет. Аутсорсингтің коммерциялық жүйесін басқарудың тиімділігін бағалау моделі.

Ескертпе: Суретті автор дайындаған.

Металлургиялық компанияның нарықтағы тұрақтылығын анықтаудың негізі ретінде талдап отырған фирманың өткен мерзімдегі қызметінің негізгі нәтижелерін анықтау қажет.

Аутсорсингті жүзеге асыру мерзімінде (I) компанияның нарықтық тұрақтылығының индексі (I_u) келесі формула негізінде анықтауға болады:

$$I_u = \frac{S * D * W * t}{100 * \left(R + \sum_{r=1}^T P_r \right)} \quad (1)$$

ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

Мұндағы: S – өнімді өткізудің жылдық көлемі (кіріс) (теңге);

D – өнімді өткізуден түскен таза табыстың үлесі (%);

W – бизнес операцияның жемістілігінің ықтималдығы, оның рентабельділігі (0 – ден 1 – ге дейінгі аралықтағы жемістілік шкаласы мен өзгеріп отырады);

$t=1,2,3,\dots,T$ – бизнес операцияны жүзеге асыруға жұмсалатын есептік мерзімінің ұзақтығы (жыл саны);

R – бизнес операцияны жүзеге асыруға болашақта жұмсалатын шығындар (теңге);

ΣP – нарықтық шығындар (транзакциялар) жиынтығының күтілетін мөлшерін ескере отырып есептелген бизнеске жұмсалатын жиынтық шығындар (теңге).

Бесінші, мониторингтік блок қорытындылаушы блок болып табылады. Модельдің алдыңғы блоктарының аналитикалық мәліметтерін қолдану нәтижесінде компанияның нарықтық бизнесіне толық баға беру және оның шынайы жағдайын анықтауға мүмкіндік туады. Бұл қорытындылаушы блокта аутсорсингті басқару жүйесін компания активтерінің құнын өлшеуді ескере отырып, нарыққа қатысуын ұйымдастыруға кәсіпорын капиталының ықпалының негізінде мониторингтік бағалауға мүмкіндік туады. Компанияның жойылуы немесе болашақтағы болжамды мерзімдерде металлургия компаниясының коммерциялық қызметінің негізгі көрсеткіштерінің бес жылдық динамикасының негізінде бизнестің нарықтық құнын кешенді түрде бағалауға мүмкіндік береді. Бағалау өнімді өткізу нарығындағы негізгі бәсекелістерді ескеріп, жүзеге асырылады.

Бұл жерде компанияның активтерінің ұлғаймалы өндірісін кеңейту мақсатында өзін – өзі қамтамасыз ету тұрғысынан қорытынды табыс мөлшеріне баға беру қажеттілігі туындайды.

Соңғы, алтыншы блокта аутсорсинг жөніндегі жоспарлы – басқарушылық шешімдердің орындалуына бақылау, бағалау және қайта қарау шаралары жүзеге асырылады. Ол жиынтық шығындар мен модельдің әрбір сатысының нәтижелілігін бақылаудың механизмдерінің айқын қызмет етуін қамтамасыз етеді. Кері байланыстарды қайта қарау мен бақылауды тапсырыс беруші компания мен қызмет көрсетуші компанияның басшылығы жүзеге асырады.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. *It4 business.ru сайтының IT аутсорсинг/IT Outsourcing материалдары пайдаланылды.*

Р.Қ. ЕЛШБАЕВ

Э.ғ.к., доцент

С. НАЛЖИГИТОВА,

Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің магистранты

НАРЫҚ ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ КӘСПОРЫН ҚЫЗМЕТІН ЖОСПАРЛАУДЫ ҰЙЫМДАСТЫРУДЫҢ НЕГІЗГІ ҚАҒИДАЛАРЫ

Нарық жағдайында өз қызметін жүзеге асыратын өндірістік кәсіпорындардың басқару жүйесіне, соның ішінде маңызды бөлігі – жоспарлауға жаңа, неғұрлым жоғары талаптар қойылады. Қазіргі күрделі және динамикалық қоршаған ортаға, нарықтың өзгермелі талаптарына кәсіпорынның адекватты түрде жұмыс істеуіне жоспарлау мүмкіндік береді.

Жоспарлау тек қана қоршаған ортаның анықсыздығын төмендетіп қоймай, сонымен бірге бар ресурстар мүмкіншіліктерінің арқасында тұтынушылардың сұранысын толық қанағаттандыруға мүмкіндік береді. Осының барлығы кәсіпорынның көрсеткіштерінің жоғары экономикалық нәтижесіне жетуіне алып келеді. Бірақ зерттеулер көрсеткендей, қазіргі кезде отандық кәсіпорындардың көпшілігінде жоспарлауды ұйымдастыру үрдісі өте төмен деңгейде. Мұның себебі кәсіпорындағы жоспарлауды ұйымдастыру жұмыстары жүйелік сипатта емес және жоспарды құру кезіндегі үйлесімділік бұзылған болып келеді. Кәсіпорындардың көбі тек оперативті және ағымды жоспарлар жасайды.

Жаңа заман жағдайында шаруашылық субъектілерінің даму жоспарын жасаған кезде жоспарлаудың жетілген әдістемесін қолдануға көп мән беріліп отыр. Яғни жоспар жасаудың озық әдістері мен тәсілдерін қолдану қажет. Осыған байланысты жоспарлау әдістемесін жетілдірудің негізгі бағыттары ретінде келесілерді атауға болады:

- жоспардың ғылыми-техникалық және есепті-экономикалық негіздемесінің деңгейін жоғарлату;
- есепті-баланстық, техникалық-экономикалық нормативтер мен нормаларының прогрессивті жүйесін кең қолдану;
- өндіріс нәтежелілігін жоғарылату мақсатында көрсеткіштер жүйесін жақсарту, яғни – материал сыйымдылығын төмендету, еңбек өнімділігін өсіру, жоғары сапалы өнімдер түрлерінің шығарылуын көбейту, жоспардың мұқият орындалуын қамтамасыз ету.

Шаруашылық субъектілерінің даму жоспарының негіздемесі техникалық-экономикалық нормативтер мен нормаларының прогрессивті жүйесі негізінде жүзеге асырылады. Яғни, қолданып отырған мұндай нормативтер мен нормалар прогрессивті болуы қажет. Бұл дегеніміз оларды жете зерттеу кезінде ғылымның, техниканың, технологияның, еңбек өнімділігін ұйымдастыруының жаңа заманға сай даму деңгейін ескеріп, өндірістік қуаттылығын және өндірістік тәжірибені қолайлы, толығымен пайдалану керек.

Нормаларға жоспар кезеңінің техникалық-экономикалық және жұмыстың ұйымдастырушылық жағдайлары негіз ретінде қарастырылады.

Техникалық-экономикалық нормалар мен нормативтер келесі негізгі топтар арқылы жасалынады:

- нақты еңбек шығындарының нормалары, өнімнің бірлігіне кеткен жұмыс уақытының шығын нормасы, уақыт бірлігіндегі шығарылған өнімнің нормасы, қызмет көрсету нормасы, сандық нормалары.
- материалдық шығындар нормалары, материалдар, отын мен энергия, құрастырушы бұйымдар, шикізат шығындарының үлестік нормасы.
- еңбек құралдарын қолдану нормативтері, механизмді, құралдарды, құрал-саймандарды, машиналарды қолдану нормативтері.
- өндірістік үрдісті ұйымдастыру нормативтері, өндірістік циклдың ұзақтығы, аяқталмаған өндіріс көлемі, материал, отын мен энергия, шикізат запастары.
- кәсіпорын, цехтар мен өндіріс әрекетіне кіргізілген қуат проектілерінің қамту нормаларының ұзақтығы.

Жалпы нормалар мен нормативтер өнімнің өзіндік құнын анықтау үшін есептелінеді, жасалынады.

Техникалық-экономикалық негіздемесінің және өндіріс тиімділігін жоғарылатудың қажеттілігі жоспарлы көрсеткіштер жүйесін анықтайды. Жоспарлауда қолданылатын көрсеткіштер сандық және сапалық, көлемді және үлесті болып бөлінеді.

Жоспардың сандық көрсеткіштер абсолютті мөлшерде көрсетіледі. Оларға мыналар кіреді: тауарлы жалпы өнімнің көлемі, өткізу көлемі, жұмысшлар саны, жұмыскерлер саны, еңбекақы қоры, пайда соммасы, әртүрлі өндірістік шығындар мөлшері және т.б.

Жоспарлаудың сапалық көрсеткіштері қатысты мөлшерде көрініс алады. Олар өндірістің бөлек факторларының экономикалық тиімділігін көрсетеді. Яғни бұл еңбек өнімділігінің өсуі, өнімнің өзіндік құнының төмендеуі және т.б. Сонымен бірге сапалық көрсеткіштерге сандық көрсеткіштер де кіреді, мысалы өндіріс пайдалылығы, қор қайтарымдылығы, өнім сапасы және т.с.с.

Көлемді және үлестік көрсеткіштер. Көлемді көрсеткіштер өндіріске қатысатын жеке үрдістердің және факторлардың жалпы абсолютті мөлшерін белгілейді. Мысалы жалпы өндіріс көлемі, еңбек материалдық ресурстар шығындарының көлемі және т.б.

Үлестік көрсеткіштер екі немесе одан да көп көрсеткіштердің қатынасын белгілейді. Мысалы, өнім бірлігіне кеткен шикізат шығындары, өндірістік қуаттылығының бірлігіне кеткен капиталды шығындар. Жоспар көрсеткіштерін есептеу үшін натуралды, еңбекті және құндық өлшем бірліктері қолданылады.

Натуралды өлшемдер өндіріс көлемін, материалдық ресурстарын жоспарлаған кезде қолданады. Олардың артықшылығы көрсеткіштердің сандық көрінісін және сапалық сипаттамасын ала аламыз. Бірақ бұл өлшемді қолдану шегі бар. Яғни әртүрлі натуралды сипаттамасы бар көрсеткіштерді жалпылап алмауында. Нақты бір белгі бойынша әртүрлі біртекті бұйымдардың өндіріс көлемін өлшеу үшін шартты-натуралды өлшемдер қолданылады. Бұл жағдайда бір шартты бірлік үшін біртекті бұйым есептеліп, қалғандары оған белгілі бір белгі бойынша теңестіріледі. Әдеттегідей еңбек сыйымдылығы бойынша.

Құндық өлшемі тауарлы-ақша қатынастар кезінде өзінің көп мәнділігін сақтап отыр. Бұл өлшем арқылы шаруашылық субъектінің өндіріс қызметінің даму динамикасын, өсу

қарқыны мен пропорцияны анықтайды және жоспардың барлық бөлімдерін байланыстырады. Құндық өлшемдерде өткізу көлемі жалпы және тауарлы өнім жоспарланады.

Шаруашылық субъектінің қызметін жоспарлау мыналарға жол береді:

- даму перспективасын болжап білуге;
- материалды, қаржылық және еңбек ресурстарын мейлінше ұтымды пайдалануға;
- банкроттық тәуекелді болдырмауға;
- ғылыми-техникалық саясатты мейлінше нәтижелі және мақсаткерлікпен жүргізуге;
- нарық конъюктурасына сәйкес өнімнің сапасын жоғарылатуға оның модернизациялауын өз уақытында жаңартуға;
- өндіріс тиімділігін жоғарлатуға және қаржылық жағдайын жақсартуға.

Жоспарлау осы функцияларды жүзеге асыру үшін ғылыми қағидалар мен әдістерге сүйену керек. Қағидалар деп фирманың жоспарлау үрдісін басқару кезіндегі жоспарлаудың негізгі теориялық ережелері. Жоспарлаудың негізгі қағидалары:

1) Жоспарлаудың үздіксіздігі, ол өзгерген жағдайларды ескеріп және оларды жүйелі түрде тексеріп өзгерткен ұзақ, орта және қысқа мерзімді жоспарлар арқылы жүзеге асырылады.

2) Ғылымилығы. Бұл жоспарлаудың ғылыми негізде жасалынуы керектігін білдіреді. Яғни тексерілген соңғы жетістіктер және әлемдік тәжірбие әдістеріне, нақты ақпаратқа негізделуі тиіс.

3) Жоспарлаудың мақсаттылығы. Яғни ресурстарды рационалды пайдалану, максималды таза табысқа және өндіріс тиімділігіне жету.

4) Басты звенолар қағидасы және олардың жүзеге асырылуының басымдылығы.

5) Өзара байланыс және үйлестіру қағидасы. Жоспарлау барлық бөлімшелер субъектілерін біріктіріп, олар арасындағы жұмысты теңестіруі қажет.

Жоспарлау қағидалары экономикалық ұйымдағы жоспарлау қызметінің мазмұнын және сипаттамасын анықтайды. Жоспарлау қағидаларын дұрыс пайдалану фирманың тиімді жұмыс жасауына бағдар беріп, жоспарлау нәтижесінің жағымсыз болу мүмкіндігін азайтады.

А. Фойоль жоспарлаудың негізгі 4 қағидасын анықтаған. Оларды жақсы іс-әрекет бағдарламасының жалпы шегі деп атаған.

Бұл қағидалар, бірлік, үздіксіздік, икемділік және нақтылық. Мұны әрі қарай зерттеген ғалым Р. Акофф жоспарлаудың тағы бір маңызды қағидасын дәлелдеп берді. Бұл қағида – қатысу қағидасы.

Бірлік қағидасы. Бұл қағида экономикалық ұйымдағы жоспарлау жүйелі түрде жүруі керек деп болжайды. «Жүйе» ұғымы мынаны білдіреді:

- элементтердің бір-бірімен бірге болуы;
- олар арасындағы байланыс;
- жүйе элементтерінің даму тәртібі, ортақ мақсаттарға бағытталуы, жету жолдары бір бағытта болуы.

«Жүйе» ұғымның негізгі құрама бөліктері фирма ішіндегі жоспарлауда қалай баяндалады? Оларды мына категория ретінде суреттеуге болады, «координация» және «итерация». Жоспарлау элементтері болып ұйым бөлімінің бөлімшелері, оған кіретін әртүрлі

жоспарлау үрдісінің бөліктері табылады. Бөлімшелер арасындағы байланыс көлденең деңгейдегі координация негізінде жүргізіледі, яғни функционалды бөлімшелер деңгейінде (маркетинг бөлімі, өндіріс бөлімі, қаржылық бөлім және т.с.с.)

Экономикалық негіз ұйымның барлық элементтерінің ортақ мақсаттылығы, жоспарлы қызметінің бір бағыттылығы, бөлімшелер бірлігінің тік шегінде және олардың интеграция жағдайында мүмкін болады. (яғни басқарушы иерархия шегіндегі бірлік, мысалы жалпы ұйым=> азық-түліктік бөлімше => цех=> бригада). Бөлек функционалды бөлімшелердің жоспарлау қызметінің координациясы келесілерді көрсетеді:

- егер мұндай жоспарлау нақты берілген деңгейдегі бөлек бірліктердің жоспарлау қызметтерімен байланыссыз болса, ұйым қызметінің ешбір бөлігін нәтижелі жоспарлауға болмайды.
- бөлімшенің бір жоспарындағы болған өзгерістер, басқа бөлімшенің жоспарларында өз әсерін беруі тиіс.

Сонымен, өзара байланыс пен бір мезеттілік – бұл кәсіпорындағы жоспарлау координацияның негізгі ерекшелігі болып табылады.

Жоспарлау қызметінің интеграция ұғымы мыналарды болжайды: жоспарлау үрдісінің қатысты ерекше әртүрлілігі және жеке жоспар бөлімшелері бар, яғни жоспарлау жүйесінің әртүрлігін көрсетеді, бірақ әрбір жүйе бөлімшесінің қызметі жалпы фирма стратегиясынан шығады, ал әрбір бөлшек жоспар жоғары бөлімшенің және жалпы ұйым жоспарының бөлігі болып саналады. Ұйымда құрылған жоспарлардың барлығы – жай жиынтық немесе құжаттар жиыны емес, бұл олардың өзара байланысқан жүйесі.

Қатысу қағидасы. Бұл қағида бірлік қағидасымен тығыз байланысты. Қағиданың мағынасы: ұйымның әрбір жұмыскері, оның істейтін жұмысына және лауазымына қарамастан жоспарлау қызметінің қатысушысына айналады. Яғни жоспарлау үрдісі өзіне қатысты адамдардың барлығын жұмысқа тартуы керек. Қатысу қағидасына негізделген жоспарлауды партисипативті деп атайды. Қатысу принципін жүзеге асырудың артықшылықтары:

Біріншіден, ұйымның әрбір қатысушысы ұйымдастыру бойынша және оны жүзеге асырудың түрлі жақтарын біле алады. Қатысушы ұйымдастыру жөнінде бұрынғыдан да кең және объективті ақпарат алады. Жалпы фирма ішілік ақпаратпен алмасу үрдісі жеңілдей түседі.

Екіншіден, жоспарлау үрдісіне ұйым мүшелерінің жеке қатысуы ұйым жоспарын жұмыскерлердің жеке жоспарына айналдырады. Ал ұйым мақсаттарына жету жұмыскерлердің жеке қажеттіліктеріне қанағаттануына әкеледі. Ұйымдағы топ рухын көтеріп, әрбір жұмыскерде еңбекке деген тиімділікті, жаңа және жарқын ынта пайда болады.

Үшіншіден, қатысу қағидасын қолдану ұйымда жұмыскердің жоспарлаумен айналысқаны оның жеке тұлға ретінде дамуына әкеледі. Жұмыскердің жаңа дағдылары, жаңа білімі пайда болады, олардың жеке мүмкіншіліктердің ой-өрісі кеңейеді. Яғни бұл ұйым өзінің келешекте пайда бола алатын мәселелерін шешуге қосымша ресурстарды тапты деуге болады.

Төртіншіден, партисипативті жоспарлау менеджменттің екі функциясын біріктіреді, бірақ олар бір-біріне жиі қайшы келеді. Олар оперативті, жедел басқару және жоспарлау.

Үздіксіздік қағидасы. Қағиданың мәні:

- кәсіпорындағы жоспарлау үрдісі белгіленген цикл шегінде тұрақты жүргізілуі керек;
- жасалған жоспарлар үздіксіз бір - бірін алмастыру үрдісінде болуы тиіс.
- Кейбір компанияларда жоспарлау үрдісін үзіп жіберетін кездер де болады. Фирмалар жоспарлауды жылдың белгілі бір кезеңінде жасап, оны бекітеді де, келесі кезеңнің басына дейін жоспарлауды тоқтатады. Ал жоспарлау үрдісі үздіксіз болуы керек, себебі:
- сыртқы ортаның анықсыздығы мен алдын ала қарастырылмаған өзгерістер фирманы сыртқы ортаға және жоспарлаудың түзетулер мен анықтауларына байланысты тұрақты түзетулер жасауды мәжбүр етеді.
- тек нақты бағыттар емес, сонымен бірге фирманың мүмкіндіктері мен байлықтарына деген көзқарасы да өзгереді. Егер фирма осыларды ескермесе, онда жоспарланған және алынған нәтиже ешқандай пайда әкелмейді.

Жоспарлау үрдісінің үздіксіз болуы фирма жұмыскерлерінің жоспар қызметіне тұрақты қызығуын қамтамасыз етеді.

Икемділік қағидасы. Бұл қағида үздіксіз қағидасымен тығыз байланысты. Оның мәні жоспарлау үрдісінің және жоспарлардың божамданбаған жағдайларға байланысты өз бағыттылығын өзгерте алу қасиетінде. Икемділік қағидасын жүзеге асыру үшін, сыртқы және ішкі жағдайларда болған өзгерістерді байланыстырып, өзгертулер енгізе алатындай жасау керек. Сондықтан да жоспарлауда қорлар болады, немесе оларды қауіпсіздік қосымшалары, жастықтар деп атайды. Бірақ-та жоспарлаудың белгіленген қорлар шегі болады:

- көрсеткіштерге салынған қорлар, олардың көлемі үлкен емес болуы керек, әйтпесе жоспар нақты емес болуы мүмкін.
- өте төмен шектер жоспарлаудағы жие өзгерістерге әкеледі, ал бұл фирма қызметіне кері әсер тигізеді.

Қаржылық жағынан қарағанда икемділік қағидасы қосымша шығындарды қажет етеді. Бұл шығындардың деңгейі болжамданбаған, мүмкін болатын бәсеке деңгейіне сәйкес келуі керек. Жоспарға икемділікті қосымша шығындар арқылы берудің де өз шектері болады. Шығындар көлемі өте үлкен болса, онда жоспар икемділігі және оған байланысты артықшылықтар да аз болуы мүмкін.

Нақтылық қағидасы. Қандай болмасын жоспар ең жоғарғы деңгейіндегі нақтылықпен жасалынуы керек. Басқаша айтқанда, жоспар фирма қызметінің сыртқы және ішкі жағдайлары мүкіндік беретін деңгейінде бөлшектенуі және айқындалуы керек.

Сонымен қазіргі қатаң бәсеке және тез өзгермелі жағдайда кәсіпорында немесе ұйымда жоспарлауды ұйымдастыру мен жетілдіру өте маңызды. Себебі, қазіргі кезде жоспарлауда икемділікке мән берілу керек. Жоспарлауды жүзеге асыру кезінде жоғарыда аталған қағидалардың сақталуы оның жоғары нәтижеге жетуіне мүмкіндік береді. Сондықтан жоспарлаудың маңыздылығы жоғары екендігі күмәнсіз.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Ильин А.И. *Планирование на предприятии* // Минск: Новое знание, 2008 г.

ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

2. Егоров Ю.Н., Варакута С.А. *Планирование на предприятии* // Москва: Инфра-М, 2009г.
3. *Прогнозирование и планирование в условиях рынка*, Под редакцией Т.Г. Морозовой, А.В. Пикулькина // Москва: Юнити-дана, 2009г.
4. Черныш Е.А. и др. *Прогнозирование и планирование в условиях рынка* // Москва: Приор, 2008г.
5. Горемыкин В., Бугулов Э. *Планирование на предприятии* // Москва: Филинь, 2007г.
6. Владимирова Л.П. *Планирование в условиях рынка* // Москва: Издательский дом «Дашков и К», 2000 г.

**КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМ. Т. РЫСКУЛОВА**

**объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры
на 2009–2010 учебный год**

ПО ПРОГРАММЕ ДВОЙНОГО ДИПЛОМА:

**Магистерские программы – совместный проект КазЭУ им. Т. Рыскулова и Российского
Университета Дружбы Народов (РУДН)**

**Направления подготовки: «Юриспруденция» (специализация «Международное право») и
«Экономика» (специализация «Управление международными проектами»)**

Сроки обучения: 2 года 6 месяцев

Условия поступления: на базе высшего образования

Форма обучения: заочная (дистантная)

Условия обучения: на договорной основе

Академическая степень: магистр права и магистр экономики

Диплом: диплом РУДН государственного образца РФ

ПРИЕМ ДОКУМЕНТОВ: с 1 по 30 июля 2009 г.

Адрес и контактные телефоны:

КазЭУ им. Т. Рыскулова –
Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55

Приемная комиссия:

тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71

Научно-педагогическая магистратура:

каб. 143; тел.: +7(727) 221-08-89

Р.Қ. ЕЛШБАЕВ,

Э.ғ.к., доцент

А. ТӨКЕЕВА,

Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің магистранты

НАРЫҚТЫҚ ЭКОНОМИКА ЖАҒДАЙЫНДА МАРКЕТИНГТІҢ МӘНІ ЖӘНЕ МАҢЫЗЫ

Нарықтық экономика жағдайындағы басқару жүйесі маркетингтік тұжырымдамамен негізделеді. Маркетинг теориясы Америкада ХХ ғасыр басында құрастырылды. «Маркетинг» (латын тіліндегі, market – нарық), нақты айтқанда, «нарық саласындағы қызмет» деген ұғымды білдіреді. Әлеуметтік тәжірибеде маркетинг бірден пайда бола қойған жоқ және ол менеджерлердің мақсат, міндет, өндіріс пен сауда дамуының әдістері, түрлі көзқарастардың ұзақ жылдар бойы дамуының нәтижесі болып табылады. Маркетингті анықтаудағы өзгешеліктер белгілі бір дәрежеде оның даму кезеңдерін көрсету және өндіріс, өткізу, жарнама, қызмет көрсету үрдісінде ауқымды мәселелердің шешімін табу ерекшелігі мен мөлшері арқылы түсіндіріледі. Маркетинг теориясында оның классикалық және қазіргі заманға сай анықтамалары бар. Классикалық анықтамалар тұрғысынан қарастырғанда маркетинг – тауарды өндіріс аумағынан тұтыну аумағына дейін жеткізетін қызмет ретінде анықталады. Осындай бір анықтаманың қорытындысына сүйенсек: «Маркетинг – тауардың өндірушіден тұтынушыға немесе қолданушыға жеткізілуді басқаратын әлеуметтік үрдіс, яғни бұл арқылы тауарға деген сұраныстың кеңеюі, қанағаттандыруы, болжамы, тауар қозғалысы және оны өндіру арқылы жүзеге асатын кәсіпкерлік қызметі».

Нарық жағдайындағы кәсіпорындар қызметі тұрғысынан алғанда, маркетингті қазіргі заман көзқарастары бойынша классикалық дәрежеде анықтау оның болмысын толық дәрежеде көрсетпейді. Бүгінгі таңдағы көптеген ғалымдар мен практик-мамандар маркетингті қазіргі заман өндірісін басқаруға арналған нарықтық тұжырым ретінде анықтайды. Осы орайда өркениетті елдер нарықтарында табыс табуды сұранысты қанағаттандыру жолы арқылы ұштастыратын механизм қалыптасқан. Табысын арттыруға тырысқан кәсіпкер сұранысқа қызығушылық тудыру керек және өндіріс - өткізу бағдарламасын тұтынушылар мақсатына қарай жүргізуі тиіс.

Маркетинг сатушы мен тұтынушының өзара мақсаттарының жақсаруына мүмкіндіктер жасап, сұранысқа қажеттілікті тудырады, яғни ол өндірісті нарық мақсатына бағыттай отырып, нарықтық үрдістің өлшемі ретінде баға және басқа да нарықтық құралдарды пайдаланатындықтан нарық механизмінің құрамдас элементі болып табылады. Қазіргі заманғы маркетингтің тұжырымы оны өте кең ауқымды мәселе ретінде сипаттайды. Маркетинг бойынша әлемге танымал маман Ф.Котлер оны айырбастау арқылы қажеттіліктер мен жетіспеушіліктер қанағаттандыруға бағытталған адамзат қызметінің түрі деп атап көрсетеді. Ф.Котлер маркетингке мынадай анықтама берген: «Маркетинг дегеніміз – тауар топтардың тауар өндіру, ұсыну және айырбас арқылы жеке адамдар, сонымен қатар, топтардың қажеттілігі мен тұтынушылығын қанағаттандыруға бағытталған әлеуметтік және басқарушылық үрдіс[1].

Америкалық маркетинг ассоциациясының анықтамасы бойынша: маркетинг дегеніміз - «жекелеген азаматтар мен ұйымдардың мақсаттарын айырбастау қызметі арқылы қанағаттандыратын жоспарлау және ойды жүзеге асыру, баға қалыптастыру, алға жылжу, тауарды өткізу үрдісі».

Американдық маркетинггерлер Дж.Р.Эванс, Б.Берманның көзқарастары бойынша, маркетинг тек тауар және қызмет көрсетумен ғана шектеліп қоймайды. Олар өз көзқарасын жоғарыда көрсетілген анықтамаға сәйкес қажетті толықтырулар енгізіп, мынадай қорытынды жасаған: «Маркетинг дегеніміз - бұл көре білу, басқару негізінде тауар өндіру, қызмет көрсету жолымен ұйым, адамдар, аймақтар мен идеаларға деген сұранысты айырбас арқылы қанағаттандыру» [2].

Маркетинг жөніндегі көзқарастың көптігін мына тұжырымнан да көруге болады. Маркетинг – тұтынушылар және оңтайлы қаржылық жағдайда делдалдар қызметінің жақсы жандана түсуі үшін табиғи немесе жасанды қолданатын тұтынушылықты қанағаттандыруға бағытталған техникалық әдістер.

Италияндық ғалым Антонио Фолионың көзқарасы бойынша: «Маркетинг – серпінділік, орталаңдыру, үйлестіру, жеделдеу, дербестендіру, сапалылық, алдын ала болжау, ғаламдандыру және имандылық». Ресейлік әдебиеттерде маркетинг анықтамасының жоғарыда көрсетілген түрлеріне ұқсамайтындарын да кездестіруге болады. Мәселен В.Е.Хруцкий зерттеуі бойынша, маркетингке өндіріс үрдісіне және тауарлардың өндірушіден тұтынушыға жылжуына әсер ететін кәсіпорындардың сауда-саттық қызметі саласындағы шаралар жиынтығы ретінде сипаттаған. Е.П.Голубковтың пікірі бойынша: «Маркетинг дегеніміз – шығарылатын өнім түрлері мен көлемін жоспарлау, бағаны анықтау, таңдалған нарық арасында тауар өткізуді және нақты бір қажеттілікті өтеу мақсатында, оларға деген сұранысты арттыру жүйесі» [3].

Кейбір авторлар маркетингке тауарларды өткізу, нарықты зерттеу, жарнаманы өткізуді арттыру, баға саясатын қалыптастыру, тауар өндіру және оны жөнелту, атқарылатын операциялар және қаржы қызметтерін ұйымдастырудың техникалық жүйесі ретінде анықтама береді.

Ресейлік ғалым И.Н.Герчикова «маркетингке - өзіндік әдістемелік негізі, шарты, қызметі, ұйымдаструшылық құрылымы, әдісі, құралдары мен мәліметтік базасы бар нақты бір фирманың ішкі басқару жүйесі» деген анықтама берсе, И.И.Кретовтің пікірі бойынша «Маркетинг дегеніміз-өндіріс, жалпылама өткізу, нарық немесе нарық жағдайына байланысты кәсіпорын басқармасының тұтынушыға қарай бағытталған кәсіпорын қызметін басқару жөніндегі тұжырымдамасы және тауарды өткізу ісі (қызмет көрсету, жұмыстар)».

Маркетинг тұжырымдамасы нарықта кәсіпорынның белсенді басымдық саясатының стратегиясы мен тактикасы, шаруашылық іскерлігі және барлық өндірістік ресурстар түрлерін тиімді қолдану нәтижелеріне әсер ететін маңызды құрал.

Мичиган университетінің профессоры Е.Маккари 1960 жылы маркетинг болмысын анықтау үшін: тауар (produkt), баға (price), орын (place) және қозғалыс (promtion) «4-Р» төрт құрамды үлгісін ұсынды. Осындай тұжырымды алғаш рет «Дженерал электрик» компаниясы өз тәжірибесінде пайдаланды. Көптеген шетелдік авторлардың ғылыми еңбектерінің мазмұны осындай үлгі негізінде құралған, оны тәжірибе жүзінде өз қызметінің негізіндегі маркетингтік тұжырымға негіз етіп алған фирмалар мен компаниялар пайдаланады.

Қазіргі заманғы маркетингтің мәні тұтынушының қажеттілігін кәсіпорынның пайдасына айналдыратын кәсіпкерлік қызметте көрініс алады. Қазақстанда маркетинг экономикалық сала ретінде біршама жақын уақыттан бастап қолданыла бастады, ал бұған дейін ол капитализмге ғана тән теориялық түсінік және тәжірибелік әрекет ретінде саналып келді. Маркетингті осылай теріс қабылдау іс жүзіндегі әміршіл басқару жүйесінің қағидаларына сай келді. Бірақ маркетинг – бұл тауарларды итермелеу емес, тұтынушының талаптарын, нарықтың нақты сегменттерінің талаптарын талдап ескеретін, жаңа тауардың анықталған талаптарына сәйкес өңделген, ғылыми зерттелген тұжырымдама. Басқаша айтқанда, маркетинг бұл – тауардың қозғалысын реттейтін, басқаратын, өндірушіден тұтынушыға көрсететін, қызметін реттейтін кәсіпкерлік іс немесе тауарға деген сұранысты болжап кеңейте түсетін тауардың қозғалуы мен таралуын реттеп, қанағаттандырып отыратын әлеуметтік үрдіс.

Нарықтық экономика жағдайында маркетингтің негізге алатын басты мәселелері – экономикалық конъюнктура мен нарық жағдайларын кеңінен және тереңдей зерттеу; кәсіпорынның қатысы тұрғысынан өндірістік тауар өткізу мүмкіндіктерін талдау; тауарлық нарықты зерттеу мен оны сегменттеу; оны инновациялық және жоспарлау жұмыстарын жүргізу, т.б.

Маркетинг теориясы мен тәжірибесі өзінің пайда болу кезінен бастап макроэкономика деңгейінде басымырақ дамыды, оның зерттеу объектілері ретінде компаниялардың маркетинг жүйелері және олардың айырбас қатынастары қарастырылады.

Экономикалық субъектілердің микромаркетингті және оның өзгешелігінің айқындалуы сол елдердегі экономиканың даму қалпына байланысты. Қазақстандағы микромаркетинг экономиканың қазіргі даму деңгейінің негізгі белгілеріне сай қалыптасу кезеңінде тұр.

Өнеркәсіптік маркетингтің объектісі өндірістік мақсатқа арналған тауарларды өндіруші кәсіпорындардың маркетингтік қызметі болып табылады. Ұлыбританияда өнеркәсіптік маркетингтің үлесі 26%-ды құрайды және оның өсу тенденциясы байқалады. Мұндай құрылым мен серпін нарықтық экономикаға өткен елдерге, оның ішінде экономикасында тұтынушылық маркетинг түрі көбірек дамыған Қазақстанға да тән.

Қазақстандық бірқатар өнеркәсіптік кәсіпорындардың маркетингтік қызметін талдау, олардың негізінен жедел маркетингті қолданатынын көрсетеді. Бұл нақты нарықтық жағдайда маркетингтің құралдарын басқару, фирманың тауар, баға, өткізумен қатар коммуникация саясатын ұтымды ұымдастыру. Жүзеге асыру шараларына байланысты маркетингтің ұлттық (ішкі), халықаралық, ғаламды деген түрлері бар.

Әлемдік кеңістік ауқымында жүзеге асырылатын ғаламды маркетинг кезінде ұлттық нарықтардың ерекшеліктері жойылады. Қазақстандық компанияларда ғаламдық маркілер жоқ, сондықтан олардың қызметі экспорттық маркетинг деңгейінде жүреді. Отандық тұтынушылар, біздің нарықта қызмет ететін трансұлттық корпорациялар жүзеге асырылатын ғаламды маркетинг шараларынан әсер алуда.

Маркетингті қолданудың үш деңгейін бөліп қарастыру керек. Алғашқы деңгей – микромаркетинг, яғни жекелеген бір кәсіпорынның (фирма, компания) нарықтық қызметі; ішкі маркетинг – маркетингтің өзіндік қызметіндегі қызметкерлерінің қызметін ұйымдастыру. Сыртқы маркетинг – тауарды тұтынушыға жеткізу, тұтынушылар мен сауда саласындағы адамдар арасындағы байланысты ұйымдастыру, нарықты зерттеу.

Кәсіпорындардың маркетингтік қызметі үшін төмендегі үш түрлі мәселе өте маңызды: маркетинг зерттеулерін жүргізу үшін, тұтынушылар, бәсекелестер, өндірушілер, т.б. мәліметтер туралы ақпарат жинау, маркетинг құралдарымен жұмыс жасау және маркетингтік қызметті ұйымдастыру. Маманданған компаниялар есебі бойынша, бүгінгі күнде нарықты зерттеу және маркетингтік зерттеулер аумағындағы айналымға байланысты Қазақстан ТМД арасында үшінші орында [4].

Міне осылайша, Қазақстан экономикасында нарықтық экономикаға тән маркетингтің бәрі біртіндеп дамуда. Өнеркәсіптік маркетингке қарағанда тұтынушылық маркетинг, стратегиялыққа қарағанда жедел маркетинг, макромаркетингке қарағанда микромаркетинг кең қолданыс тапқан. Республикадағы нарықтық экономиканың даму шамасына қарай маркетингті енгізу кешенді сипатта өтуі керек және әрбір ұйымның қызметі басқарудың қазіргі нарықтық тұжырымдамасына сәйкес қайта бейімделуі қажет. Маркетинг тұжырымдамасын тәжірибе жүзінде енгізу – сатып алушы нарығының қалыптасуы, нақты тұтынушылар тобының қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін өндірісті қайта бейімдеу.

Кез-келген кәсіпорын нарықпен тығыз байланыс орнатып, тұтынушыларға қажетті өнімдерін жеткізіп, сатып алушыларын қажетті ақпаратпен қамтамасыз етіп, өз қызметін жүргізеді. Кәсіпорын нарықтан ақша және тағы басқа да ақпараттар ала отырып, біртұтас қызмет жүргізуші, тұйықталған жүйені қалыптастырады. Жауап ретінде кәсіпорын сондай-ақ ақпарат пен ақша жібереді. Сөйтіп, кез-келген кәсіпорынның қызметі маркетингтік ортаға тәуелді болады.

Кәсіпорынның маркетингтік ортасы – кәсіпорыннан тысқары жерлерде әрекет етуші, мақсатты клиенттермен ынтымақтастық қатынастар орнату және оны ұстап тұрудағы маркетинг қызметіне басшылық жасаудың мүмкіндіктеріне ықпал етуші белсенді субъектілер мен күштердің жиынтығы.

Маркетингтік орта микро және макро орталардан құрылады. Микроорта – клиенттерге қызмет көрсетуі бойынша кәсіпорынның өзіне және оның мүмкіндіктеріне тікелей қатынасы бар күштермен, яғни жабдықтаушылармен, маркетингтік делдалдармен, клиенттермен және байланыстағы аудиториялармен ұсынылған.

Нарықтың өзгермелі жағдайына бейімделу үшін кәсіпорын үнемі маркетингтің макроортасын қалыпты түрде бақылап отыруы қажет. Бірақ ол факторлардың барлығы кәсіпорын қызметіне бірдей әсер етпейді. Ұйым өз тарапынан макроортаның қандай факторлары қызметке зор әсер ететінін, ал қайсысы дамуына қауіп төндіретінін анықтауы қажет. Осылайша кәсіпорын әлемдік нарықта өз орнын табу үшін, кәсіпорын ішкі және сыртқы орта факторларын ескеруі қажет. Яғни, кәсіпорынның нарықтағы қызметі оның стратегиясы мен тактикасын, формалары мен әдістерін анықтайтын әр түрлі макро және микроорта факторларының әсерінен қалыптасады.

Қазір өнеркәсіптік кәсіпорындарда өндірісті ұйымдастыру мен басқарудың нысандары, әдістері мен қағидаларын пайдалану жолымен тиімділікті арттыру, материалдық, қаржылық, еңбектік және ақпараттық ресурстарды жоспарлауға және тиімді пайдалануға бағытталған қызметті жетілдіру қажеттілігі байқалады. Кәсіпорынның коммерциялық жетістігі салынған қаражаттың тауарларды сату арқылы қайтарылуына, яғни маркетингтік қызметтің белсенділігіне байланысты болады. Өнеркәсіптік кәсіпорындардың өміршеңдігінің маңызды қағидасы – кәсіпорын не өндіреді соны сату емес, нені сату қажет

соны өндіру болып табылады. Бұл кәсіпорын қызметінің тиімділігін арттырудың маңызды факторы маркетинг болып табылатындығын көрсетеді.

Маркетинг кез-келген кәсіпорындар қызметінде қолданыла беретін әмбебап тәсіл болып табылмайды. Себебі әрбір кәсіпорынның қызмет ету жағдайлары әртүрлі, олардың әрқайсысы өздерінің мүмкіндіктері мен тәсілдеріне қарай ерекшеленеді. Сондықтан маркетингті пайдалануда отандық, шетелдік кәсіпорындармен бірге, басқаларының тәжірибесін механикалық дәрежеде ауыстыру мүмкін емес болғандықтан, шығармашылық көзқарас мәселесі туындайды.

Нарық қатынастары даму деңгейінің төмендігі, өндіруші мен тұтынушы арасындағы қарым-қатынас мәдениеті, нарық инфрақұрылымының дамымағандығы кәсіпорындардың маркетингті енгізіп және тиімді түрде қолдануына кедергі келтіреді. Зерттеулер бойынша анықталғандай, маркетингтің қолданылу тиімділігін төмендететін келесі себептерді атап көрсетуге болады:

- нарықтық қатынастар мен нарық мәдениеті деңгейінің төмендігі;
- отандық кәсіпорындардың маркетингтік қызметін жобалау және жүзеге асыруға қатысты тәжірибелік және әдістемелік нұсқаулардың жоқтығы;
- маркетингтік өндірістің менталитеті және тұтынушыға бағытталмай, өткізуге бет бұруы;
- кәсіпорындардың түбегейлі түрде маркетингтік зерттеулер, үлгілер жасау және жобалау конъюнктурасын өткізуде әдістемесі мен тәжірибесінің жоқтығы;
- мәлімет көздерінің жеткіліксіздігі, кәсіпорындардың барлық бөлімшелерінде «айқын» бағыт алу, сонымен қоса, кәсіпорынның барлық қызметкерлерінің нарыққа бағытталу қызметінің жоқтығы.

Жоғарыда көрсетілген маркетингтің қолданылу тиімділігіне қатысты мәселелерді маркетингтік қызметті жетілдіру арқылы шешіп отыру қажеттігін көрсетеді.

Осы мәселенің шешімін табудың көптеген жолдары бар. Мәселен, отандық кәсіпорындардың маркетингтік қызметін жетілдіру мәселесін шешу үшін маркетинг қызметін біртұтас жүйе ретінде құру қажет деген көзқарастар бар екені белгілі. Мұны жүзеге асыру үшін маркетингтің барлық қызметін кәсіпорын іскерлігімен байланыстыратын және оның бүкіл қызметін нарыққа бағыттайтын маркетинг жүйесін әзірлеген жөн.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Котлер Ф. «Маркетинг негіздері» // Алматы, 2008 ж.
2. Еванс Дж., Берман Б. Маркетинг: Сокр. пер. с англ. – М.: Экономика, 2003 г.
3. Черчил Г. А. Маркетинговые исследования – СПб: Питер, 2008 г.
4. Есімжанова С.Р. «Маркетинг: оқу құралы» // Алматы, Экономика - 2007 ж.

Б.К. ЗАКИРЬЯНОВ,

докторант PhD по экономике КазЭУ им.Т. Рыскулова

ФОРМИРОВАНИЕ ФИСКАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В ПЕРЕХОДНЫХ ЭКОНОМИКАХ

Прежде чем рассматривать развитие фискального неравновесия, уместно отметить отклонения, которые в экономике происходили благодаря её изменению с центрально-плановой на рыночную. Этот процесс присущ всем, так называемым переходным экономикам. В группы транзитных экономик включены страны Центральной и Восточной Европы, Балтийского государства, страны бывшего Советского Союза и некоторые страны Южной Америки. Отличия в процессе преобразования в странах зависели от разнообразных факторов, таких как: отличия в политических условиях, отличия в истории и даже географическом местоположении, или близость западных стран, отличающиеся темпы перехода к рыночной экономике. В этом контексте необходимо упомянуть два основных мировоззрения на скорость преобразования – *градуализм* (от английского слова «gradual» – постепенный) и шоковая терапия. Сторонники шоковой терапии стремятся к быстрому проведению реформ, в то время как градуалисты рекомендуют медленные темпы. На практике путь шоковой терапии выбрали, например, Польша и Чешская Республика; градуалистский подход преобладает в Венгрии. Эволюция процесса преобразования делится экономистами Дж. Мартинес-Васкесем и Дж. Боексем (Georgia State University) на три периода. Первый период, так называемый период раннего перехода, характерен тем, что не происходит больших изменений в бюджетной, или же фискальной системе. Несмотря на то, что представители государства знали о необходимости экономических реформ и недостатках бюджетных политик и финансового менеджмента, бюджетные чиновники были либо довольны текущим положением и чувствовали небольшую потребность в изменениях бюджетной системы, либо активно старались сохранить состояние прежнего режима. Во втором периоде в странах происходит введение современной фискальной политики и одновременно усовершенствование финансового регулирования. И только в последнем периоде осуществляется структуральная фискальная реформа. Упомянувшиеся стадии в различных странах различны. В то время как страны Центральной и Восточной Европы старались ускорить процесс реформ, страны бывшего Советского Союза отставали. В качестве примера возможно привести Россию, где ранний переходный период продолжался вплоть до 1992 г., в то время как этот период в Польше завершился уже в 1990 г. При этом все страны так называемого восточного блока имели бюджетную систему бывшего Советского Союза, которая была отправной точкой для реформ фискальной системы.

Классическое центральное планирование было в большинстве этих стран освоено уже после второй мировой войны. Производственные средства были практически полностью в собственности государства, которое определяло, что и как производить. Рынок и ценовой механизм практически отсутствовал. Советская бюджетная система была основана на государственном хозяйственном плане, который был специфицирован как реальный продукт в рамках общественного сектора. Вместо того, чтобы бюджетный процесс контролировал

распределение общественных ресурсов, плановый процесс был сам подконтролен государственному хозяйственному плану. Денежным выражением государственного хозяйственного плана был годовой финансовый план, который заключал в себе госбюджет, кредитный план, кассовый план и валютный план. Отсутствие самостоятельной бюджетной политики было важным препятствием для большинства переходных экономик, особенно в ходе первых лет трансформации. В некоторых случаях прошло несколько лет, прежде чем министерство финансов приобрело контроль над бюджетным процессом.

Бюджетная политика государств восточного блока поддерживала быструю индустриализацию и экстенсивный экономический рост, одновременно предоставляя общественные блага во многих областях и финансируя масштабную социальную систему. В области доходов и расходов была введена почти уравнивающая система. Бюджет выполнял преимущественно распределительную и перераспределительную функции, выполняя стабилизирующую функцию только в исключительных случаях.

Фискальная позиция центрально-планируемых экономик в отличие от западных была относительно удовлетворительной благодаря центрально-управляемой отечественной банковской системе, минимальному выпуску облигаций и низкому внешнему долгу, который складывался в большинстве случаев из обязательств производственного сектора. Исторически сложилось, что общественный долг переходных стран маленький. Бюджетный дефицит носил преимущественно циклический характер и достигал небольшой доли в ВВП. Его покрытие происходило с использованием бюджетных резервов правительства или на основании постановления относительно размер отчислений государственных предприятий. Характерной чертой советской бюджетной системы было и то, что предприятия производственного назначения имели обязанность предоставлять социальные блага своим служащим. В частности, медицинское обслуживание, предоставление квартиры, детского сада, отдых в санатории и т.п. Исключение бюджетов этих государственных предприятий из бюджета общественного сектора приводило к избирательному финансированию потребностей советской бюджетной системы. Также широко использовались внебюджетные фонды, которые проявили себя в новой системе денежно несостоятельными. Прежде всего, необходимо было отобрать у предприятий упоминавшиеся функции общественного сектора и поручить соответствующим органам правительства. Также нужно было сделать прозрачной систему внебюджетных фондов, которые нередко предоставляли резервные ресурсы госбюджету.

Проблематичным было также использование бюджетных норм, или же потребительских стандартов, выраженных зачастую в физических единицах при определении бюджетов отдельных организаций (например количество больничных коек или количество учеников). Эти нормы совместно с централизованным контролем сформировали исключительную жесткость в процессе размещения ресурсов. Для достижения распределительной эффективности общественных расходов необходимо было заменить действующую технологию бюджетного процесса на новейшую.

В советской модели не было отработанной системы исполнения и контроля бюджета. Любая транзакция по государственным доходам и расходам выполнялась исключительно Центральным банком государства (моно-банком), который исполнял функции коммерческих банков и центрального банка государства. Центральный банк одновременно вел счета

общественного сектора и имел контроль над осуществлением бюджета. Использование Центрального банка для фискального контроля стало невозможным в переходных экономиках в связи с приватизацией банковского сектора. Отмена традиционного метода контроля за исполнением бюджета имело как следствие недостаток фискальной дисциплины в организациях общественного сектора в переходных экономиках. С этим связано также отсутствие независимых внешних контрольных механизмов. Бюджетный надзор исполняла только коммунистическая партия как политический орган. С её отставкой от власти перестал существовать единственный контрольный механизм. Впоследствии в большинстве трансформационных экономик было тяжело основать учреждение с высшими надзорными функциями.

Необходимо упомянуть, что и в период центрального планирования было произведено несколько попыток частичного реформирования. Процесс реформ начался, например, в Венгрии в 1968 году. Однако данный процесс был связан преимущественно с падающим темпом роста ВВП и стремлением достичь большей эффективности и инноваций в производственном секторе, а не с бюджетной системой. Одновременно уместно упомянуть, что эти частичные преобразования не были полностью успешными, так как вопреки определённым изменениям сохранилось большинство черт центрального планирования. Венгерская реформа часто обозначается как «гуляшевый социализм» так как в рамках плановой экономики старалась либерализовать социальное государство на основании потребностей широкой общественности.

Трансформация начиналась в странах средней и Восточной Европы в 1989–1990 годах в связи с развалом коммунистического правления. Большинство этих стран обновила политические и правовые институты.

В течение первых лет произошло много радикальных перемен в хозяйственной системе этих стран. Правительства отделили общественный сектор от производственного, государственная собственность приватизировалась. Так как последний период коммунизма характеризовался большим падением ВВП, главной задачей являлось остановить этот тренд. Правительства стремились к позитивным экономическим реформам, которые бы одновременно свели к минимуму проблемы в социальном обеспечении и сохранили хозяйственную и социальную стабильность.

Основной задачей фискальной политики на первых порах переходного периода было содействовать стабилизации экономики без одновременного замедления реструктуризации фискальных инструментов. Общественный бюджет как один из главных фискальных инструментов должен был образовать благоприятную среду для роста частного сектора. Далее необходимо было проработать новые фискальные методы, которые бы отвечали использованию косвенных фискальных инструментов.

Первый период трансформации характерен всего лишь небольшим изменением в бюджетном и фискальном управлении. Фискальная процедура копировала процессы из советского типа планирования. Ответственность за фискальную политику была перемещена из органов Госплана к министерству финансов. Органы, формирующие бюджет, должны были учиться проводить анализ доходов и издержек расходных программ. Немаловажной потребностью было создание правительственного делопроизводства, которое бы отвечало рыночным механизмам и в то же время было бы недорогой процедурой. Данная потреб-

ность к снижению управленческих расходов в себе несло две обратные тенденции. С одной стороны были прекращены или ограничены прежние административные расходы, с другой стороны обнаруживались новые расходы связанные с созданием новых институтов (например налоговые органы, органы приватизации, органы регулирования банковского сектора и страхования, антимонопольное агентство и т.д.) Для переходных стран было свойственным большое давление на общественные финансы. Целый ряд заинтересованных групп норовило повысить различные расходы, одновременно росли осложнения при сборе налогов. Чем больше была доля частного сектора, тем затруднительнее стал сбор налогов. Следовательно, чем успешнее была трансформация имущественных отношений, тем выше был риск бюджетных задач. Одновременно наблюдалось стремление внедрить адекватную систему мониторинга. Это было особенно важно для государственных предприятий, которые получили больше самостоятельности и могли злоупотреблять процессом либерализации цен.

Фискальной проблемой стали социальные расходы. Жесткие сокращения государственных социальных расходов привели бы к неопределённости и выразительному ухудшению качества жизни населения. Однако сохранение или даже повышение данного уровня социальных расходов повлекло бы высокий уровень налогообложения, что снизило бы инвестиционную привлекательность и этим тормозило бы экономический рост. Немаловажный фактор, который влияет на величину социальных расходов, является демографическая ситуация, или тенденция старения населения. Существенные изменения в этой связи претерпели страховая и пенсионная системы, которые не были ранее финансово обеспечены. Текущие расходы оплачивались из страховых Фондов, текущих поступлений и банковских кредитов или соответствующих трансфертов из бюджета. Установленный рыночный механизм требовал перехода на самофинансируемую систему, которая бы отвечала упомянутым демографическим трендам. Одновременно была потребность в формировании рынка отечественных активов, в которые бы страховые общества могли вкладывать капитал и создавать, таким образом, свой инвестиционный портфель. Проблематика пенсионной системы была осложнена тем, что переход на фондовую систему при недостаточно развитом рынке капитала был рискованный, действующая система была несостоятельна.

Важные перемены претерпело также исполнение бюджетов. Благодаря приватизации банковского сектора понизилась роль центрального банка при реализации и контроле бюджета. Моно-банк был разделён на двухуровневую банковскую систему. Национальный банк взял на себя традиционную функцию центрального банка, прежде всего, реализацию валютной политики, в то время как коммерческие банки взяли на себя ответственность за депозитные и кредитные операции. Например, в Венгрии разделение моно-банка произошло уже в 1987 г., в Советском Союзе в 1988 г., в Польше в 1989 г., в Чехословакии и Румынии в 1990 г.

При реструктуризации банковской системы было необходимо сократить фискальные функции центрального банка, который предоставлял на первых порах трансформации займы государственным предприятиям. Эти займы были, в сущности, дотациями, которые не повышали бюджетный дефицит, с другой стороны они деформировали итоговые показатели. Негативной стороной предоставления ссуд госпредприятиям было также накопление

внушительных обязательств правительства. Более того заимствование средств государственным предприятиям отнимало у частных возможность использовать эти средства для своего развития.

Коммерческие банки, отделенные от моно-банка, изначально принадлежали государству и впоследствии приватизировались. В их портфеле оказалось множество нездоровых кредитов, которые необходимо было перед реализацией погасить. Возникла так называемая ре-капитализация. Она имела подобие финансовой инъекции из правительственных средств, т.е. банковские претензии к предприятию превратились в банковские требования к правительству. Доходы от приватизации шли на погашение правительственной задолженности образованной частично этими же предприятиями. Таким образом, нездоровые банковские кредиты стали дополнением к отражению общего государственного долга. Фискальная и денежная политика в центрально планируемых экономиках осуществлялась совместно. В развитых рыночных экономиках монетарная и фискальная политика выполняется независимо друг от друга, и используются для выполнения различающихся задач. Денежная политика обычно используется к достижению ценовой стабильности, мобилизации и эффективности размещения сбережений, в то время как фискальная политика предназначена для управления краткосрочным спросом, предоставлению общественных благ и перераспределению доходов.

На начальном этапе трансформации экономик фискальная позиция большинства стран не была удовлетворительной. Бюджетный дефицит возникал вопреки понижению общественных расходов. Падение общественных доходов был также выразительным благодаря замедлению темпов экономического развития, несоответствующей налоговой структуре и неспособностью взыскивать налоги. Образованные бюджетные дефициты невозможно было первоначально финансировать долговыми обязательствами из-за недостаточно развитого финансового рынка и рынка капиталов. Зачастую правительство совместно с центральным банком де-факто эмитировали национальную валюту к покрытию возникающих дефицитов, что вызывало высокий уровень инфляции в большинстве рассматриваемых стран. Чешская Республика среди переходных стран является определённым исключением, так как в ходе преобразования благополучно справлялась с инфляцией. Были зафиксированы только два инфляционных скачка, а именно в 1991 г. при ценовой либерализации и в 1993 г. – в связи с принятием новой налоговой системы. В остальные годы рост цен двигался в коридоре 10%, а с 1998 г. наблюдалось его резкое падение.

С бюджетным дефицитом тесно связан размер общественного долга. Его исходная величина была определена как разность между размером государственных активов и обязательств. Предполагалось, что величина правительственных активов (преимущественно в виде государственных предприятий) определено превысит величину обязательств. Однако впоследствии оказалось, что снижающееся значение государственных активов с трудом покрывает государственные обязательства. Поэтому одной из немаловажных задач правительства было максимизировать стоимость объектов приватизированной собственности так, чтобы чистая стоимость долга была минимизирована.

Кроме унаследованного долга с прошлых лет почти во всех транзитивных экономиках появился и «новый» долг. Причиной оказалось долговое финансирование бюджетных дефицитов или формирование финансовых инструментов, необходимых для управления

монетарной политикой. Что касается формы задолженности то, большинство признанного долга в странах Центральной и Восточной Европы были во владении финансовых институтов, преимущественно банков, в виде банковских кредитов правительству или её организациям. Выпуск государственный ценных бумаг развивался постепенно. Например, в Венгрии первые долговые ценные бумаги (краткосрочные государственные кассовые ордера со сроком погашения 90 дней) были эмитированы в 1988 г., в Польше – 1990 г., в Болгарии и Чехословакии в 1991 г. В период трансформации инвесторы были не готовы держать долгосрочные государственные облигации, поэтому большинство государств были вынуждены эмитировать краткосрочные облигации.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Tanzi, V. Финансовые рынки и общественные финансы в процессе трансформации.*, 1995.
2. *Martinez-Vazquez, J.; Boex, J. Budgeting and fiscal management in transitional countries. Journal of Public Budgeting, Accounting & Financial Management. Fall 2001.*
3. *Krkolka, L. Трансформация в Центральной и Восточной Европе: 1989 - 1999. Finance a úvër, 1999, №. 12,*
4. *Chand, S. K; Lorle, H. R. Fiscal Policy. Washington, 1995.*
5. *Allen, M. Government Debt Management. Washington, 1995.*
6. *Cheasty, A. Financing Fiscal Deficits. Washington, 1995*
7. *Gros, D.; Stelnherr, A. Economic Transition in Central and Eastern Europe: Planting the Seeds. Cambridge, 2005.*

Әуезов ауданының
№5 өрт сөндіру бөлімі
ХАБАРЛАЙДЫ



ӘКІМШІЛІК ҮЙЛЕРДІ ӨРТ ҚАУПІНЕН САҚТАНДЫРУ

Әрбір әкімшілік үйінде барлық электр шаруашылығының жағдайына жауап беретін маман тағайындалуы керек.

Конференция өткізетін залдарда және соларға теңестірілген 50 адам сыйатын үйлерде кем дегенде екі эвакуация шығатын жер болуы керек.

Архивтердің, кітапханалардың, машина басатын бюролардың, қағаз көбейтетін цехтардың, шеберханалардың және басқа да көмекші шаруашылықтардың қабырғалары мен төбелерін жанғыш материалдардан жасауға болмайды.

Өрт шыққан кезде қызметкерлерді ойдағыдай эвакуациялау үшін жоспар жасалынуы қажет.

Л.Б. ИЗБАСАРОВА,

Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің оқытушысы

МЕМЛЕКЕТТІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ САЯСАТЫНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТҰРАҚТЫЛЫҚТЫ ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУ ҰСТАНЫМДАРЫ

Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаев айтқандай, «Біздің алдымызда дағдарыс салдарын еңсеру және келесі экономикалық өсуге әзірлену жөнінде үлкен міндеттер тұр. Қазірдің өзінде қабылданғанның бәрі – бұл бүгінгі дағдарыс туындаған ағымдағы мәселелерді шешу...» [1]. Жалпы алғанда экономиканы мемлекеттік басқарудағы дағдарысқа қарсы іс-әрекеттер негізінен түрлі формада болады. Мәселен, дамыған елдердің бірі АҚШ болса, оларда жұмысбастылық, жұмыс орнын көбейту, аймақтық құрылымдық бағдарламалар бойынша заңдарды жетілдіру қолға алынады, ал келесі бір дамыған елдердің қатарына Жапония елі жататын болса, онда негізінен нарықтық бәсекелестік үшін жағдай құруда жұмыстар жасайды.

Құлдырау мен өрлеу, қаржылық дағдарыс пен қайта жандану өнеркәсібі мен экономикасы дамыған елдерде уақыт бойынша қатарласып жүріп отырады. Осы экономикалық циклдардың даму компоненттеріне қоғамның өміршеңділік қызметін қалыптастырушы кәсіпорын мен үй шаруашылығы болып табылады. Кәсіпорын менеджмент тұрғысынан алғанда басқару объектісі болып табылып, онда техникалық, коммерциялық, қаржылық, сақтандыру, есептік және әкімшілік операцияларды қалыптастырса, сонымен бірге, ол ақша қозғалысымен байланысты бола келіп, мемлекет үшін ол елдің микроэкономикалық потенциалы болып табылады.

Жалпы кәсіпорын үшін де, үй шаруашылығы үшін де негізгі міндет тұрақты әлеуметтік-экономикалық даму, кедейшілікті төмендету, сапалы білім алу, денсаулықты сақтаудың жоғары деңгейіне жету, қоршаған ортаның тазалығын қорғау, жеке бостандық пен теңдіктің мүмкіндігін қалыптастыру, мәдени өмірді жетілдіру болып табылады. Осы орайда, туындайтын бірқатар мәселелерді шешуде негізінен мемлекеттің атқаратын рөлі басым болады. Атап айтқанда, нарықтық экономика жағдайында, мемлекет қамтамасыз етуі керек, яғни: өндірістің нәтижелігін, өнім құрылымының нәтижелігін, тұтыну нәтижелігін. Бұл, әрине, өз кезегінде экономикалық циклдың дағдарыс фазасында болып тұратын мезгілде ресурстарды пайдаланудың нәтижелігін қамтамасыз етеді. Қозғалысты нәтиже өндірістің, сондай-ақ, тұтынудың ең жақсы деңгейін талап ететіні белгілі болса, осыған байланысты, шешілу керек күрделі тапсырма – ол қаржыландыру мен ағымдағы тұтыну арасындағы құралдарды бөлу болып табылады. Егер де аталған ерекшеліктерді назарға алып, олардың алдын-алып отырсақ, дағдарысты реттеудің негізгі мәселелерінің шешімі болады.

Қазіргі әлемдік экономикалық ой дағдарыстық жағдайдан шығудың мынадай түрлерін атауда, яғни [2, 385 б]:

- экономикалық өсім тәсілін өзгертетін инновацияны іздеу;
- инновация жағдайларын іздестіру;
- локальдық және жаһандық өзгерістердің арасындағы айырмашылықты анықтау;

- өзгерістерге байланысты бір мезгілде құрылымды қатарластырып орналастыру;
- құрылымдық жаңалықтарды ұйымдастыру.

Аталған жағдайлар өзіндік ерекшеліктермен сипаталып, жұмыс барысында әр түрлі мақсаттарды, механизмдерді, ұйымдастыру көріністерін көрсетіп, дағдарыс жағдайында нәтижелі экономикалық саясатты анықтап отырса, ол өз кезегінде оның негізі күнделікті өмірдегі саясатынан көрініп отырады.

Мемлекет нарықтық экономикада жаңа жолдар іздеп, өндірістік потенциал мен қолданыстағы ғылыми-техниканың ең жоғары бағытын пайдаланып, адам капиталын сақтауы, кеңейтілген түрде әлеуметтік реформаларды қамтамасыз етіп отыруы тиіс.

Осыған сәйкес, белсенді өнеркәсіптік және әлеуметтік саясат жүргізіп, сондай-ақ, институттардың көп түрлілігін қалыптастыруға да мән беріліп отыру керек, өйткені, нарықтық экономика ол болмаған жағдайда тиісті деңгейде қызмет ете алмайды.

Сонда мемлекет меншік құқығын қорғау мен сақтауға, реттеу жүйелеріне құқықтық негіз қалыптастыру, азаматтардың кәсіпкерлік қызметін қолдауда нәтижелі әрекеттер жасау болса, сонымен бірге, мемлекеттің араласуы тек қана бір қызметті ұйымдастырудан көрінбей, ол – жеке меншікті реттеу, қаржылық қолдау, трансферттік жағдайлар мен қызметтер т.б. болу керек.

Дағдарыстан шығудың қозғалысы мен экономикалық өсім мемлекеттің толықтай билік етуімен анықталмайды, ол – институционалдық формаларды дамытудан көрінсе, әр уақытта дағдарыстың артында ескіден арылу, осы орайда өсімнің жаңа түрін дұрыс тауып, барлық экономикалық және әлеуметтік кеңістікте жетілдіру маңызды болады.

Бұл қызметті мемлекет дағдарысқа қарсы және әлеуметтік жағдайды оңтайландыруға бағытталған реформаларды жүргізе отырып жүзеге асырады.

Аталған құбылыстағы маңызды жағдай әлеуметтік қарама-қайшылықты шешетін, экономикалық қауіпсіздікті қолдайтын, саяси бағыт пен тұрақтылықты қорғаудағы жеке-келік, әлеуметтік шаруашылық қызметін қалыптастыру механизмімен шешіледі. Осы орайда, атап өту керек, мемлекеттің басқару құбылысы төменде көрсетілген функциялар арқылы дамиды:

- мемлекетке бағынылатын кәсіпорындар;
- жарғылық капитал бойынша мемлекеттің үлесі бар кәсіпорындар;
- мемлекеттің қызметі жер қатынастарымен де тығыз байланысты;
- мемлекеттің әр түрлі аймақтарда меншік қатынастарын реттеуі.

Дағдарысқа қарсы басқарудың негізін қаржылық және әлеуметтік қызметпен қатар, инновациялық қызмет те құру керек. Инновациялық қызметті пайдаланудағы ең жақсы тұжырымдамасы және қалыптастырудың теориялық негізі шаруашылықтың нарықтық әдістерінің нәтижелілігімен байланысты. Сонымен бірге, инновациялық қызметті көрсететін инновациялық категориялар, яғни жаңалықтар және инновациялар ҒТҮ және оның жетістігі түсініктерімен пайымдалады.

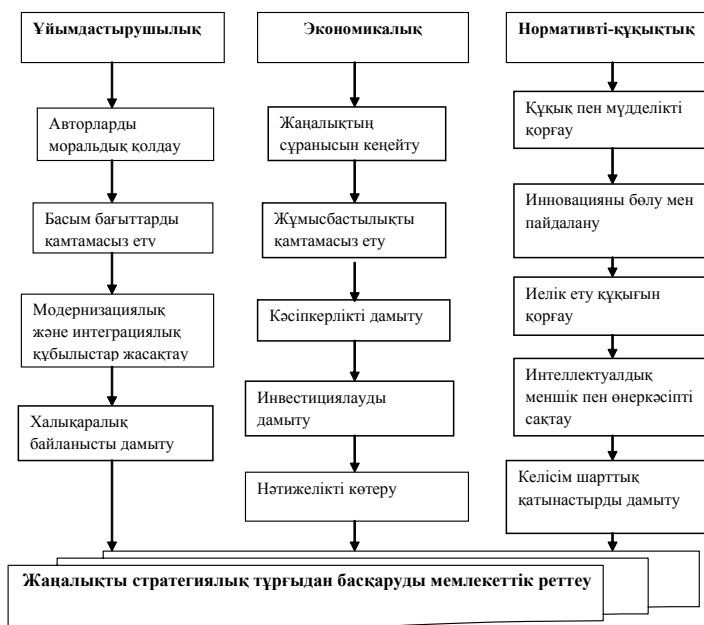
Инновациялық ғылыми-техникалық қызметті нарықтық экономиканың көптеген субъектілері орындаса, олар инновацияны нарық үшін белгілі бір нақты өнімге айналдырып, ол әсіресе өнеркәсіптік өндірістен көрініп отырады. Бұл құбылыс бәсекеге қаблетті өнім шығару мен өндірісті дамыту факторларының негізі болып табылады.

Осыған байланысты, инновациялық секторларды дамыту мемлекеттік саясаттың дағдарысқа қарсы, сонымен бірге, негізгі басты бағыттарының бірі болуы тиіс. Оны

ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

калыптастыруда мемлекет қоғам мен мемлекеттің іс-шаралары, бағдарламалары, әрекеттерінің жағдайы дамудың сапалы деңгейінен көрінуі керек. Қазіргі кезеңде қазақстандық экономика бұл саты бойынша даму кезеңінде болып тұрғаны айқын болса, осы мәселеден шығудың жолдарын табу арқылы басқару дағдарыс кезіндегі қарсы экономикалық саясатты басқарудың маңызды тапсырмаларының орындалуын назарға алу болып табылады.

Дағдарысқа қарсы басқаруда инновацияның объектісі болып тек қана жаңа технология мен жаңа өнім болып табылмайды, сонымен бірге, олар басқарудың жаңа әдістері, жаңа ұйымдық құрылымдар, жаңадан жасақталған заңдар да болады. ҒТҮ-ті жеделдетудің жалпы жағдайы, нарықты жаһандандыру, бәсекеге қабілеттілікті қатайту, бәсекеге қабілеттіліктің артықшылықтары бойынша қызмет мерзімін қысқарту, дамытудың инновациялық түрін ұстану нәтижелікке жетудің басты көрінісі болып табылады. Ал, жаңалықты енгізуді стратегиялық басқару – дағдарысқа қарсы жүргізілетін саясаттың маңызды тапсырмалардың бірі. Бұл тапсырмалардың шешімі қабылданған инновациялық шешімнің сапасы мен шешім табу мүмкіндігімен байланысты болса, сондай-ақ, бәсекеге қабілетті өнімді құру бойынша қойылған мақсаттарды қамтамасыз етуде ұйымдастырушылық, экономикалық және құқықтық-нормативті жағдайлардың тиімді жолдарын қолданумен де байланысты. «Дағдарыстар қайталанатын болады, ал біздің мақсат – оны басқаруды үйрену» – деп ҚР Президенті Н.Ә.Назарбаевтың халыққа жолдауында баяндалғандай, кезеңдік дағдарыс кезіндегі басты мақсат басқаруды дұрыс ұйымдастыру керектігін айтып өтсе, төмендегі 1-суреттен оны нақтырақ көруге болады.



1-сурет. Жаңалықты стратегиялық тұрғыдан басқаруды мемлекеттік реттеудің схемасы
Ескерту: Автормен дайындалды.

Осыған байланысты, дағдарысқа қарсы басқару құбылысында басты рөлді тек қана инновациялар алмайды, сонымен бірге, ұзақ мерзімді кезеңде аталған бағыттарды оңтайлы үйлестіру де жатады.

Дағдарыс жағдайында ұлттық экономиканың тұрақтылығын дамытуда маңызды ұстанымның бірі – инвестиция болып табылатыны айқын. Бұл жағдайда инвестицияны нақты капитал құруға бағыттау қажет. Капитал құрушы инвестициялардың құрамына негізгі қорлар жатса, сонымен қатар, инвестицияны бағдарламалық құрылымдарға, ҒЗТҚЖ-ға (Ғылыми зерттеулер мен тәжірибелік конструкторлық жұмыстар), айналым құралдарына, табиғатты пайдалану объектілеріне, жер телімдерін алу үшін, күрделі жөндеу шығындары үшін бағыттау көзделіп отырады.

Ал, дағдарыс жағдайындағы дағдарысқа қарсы жүргізілетін инвестициялық саясатты сәтті қалыптастыру үшін стратегиялық және тактикалық шешімдер арасындағы байланысты тиімді байланыстыру керек. Мемлекеттің дағдарысқа қарсы инвестициялық стратегиясының басты мақсаты – экономиканы тұрақты өсімге қарай бағыттау және қоғамның әл-ауқаттылығына негіздеп, құрылымдық тұрғыдан қайта құру.

Тактикалық және стратегиялық инвестициялық шешімдер әр түрлі қаржылық салымдармен және қабылданған шешімдердің белгісіз нәтижелер деңгейімен ерекшеленіп, әр түрлі қаржылық тәуекелділіктерге себеп болып отырса, осы орайда салынатын инвестицияның мақсатын анықтап, объект таңдалу керек, содан кейін, нақты қайнар көзін айқындалу қажет (2-сурет). Мемлекет дағдарысқа қарсы әрекеттер жасақтау барысында, инновациялық бизнестің дамуын қолға алу керек. Бұл, жағдайда, тиімді болатын, пайдалы жобаға қаржы салу негізгі асырылатын міндеттердің бірі болып табылады. Көптеген елдердің зерттеулері бойынша әлемдік экономиканы дамытуда үлес қосатын беталыстар мен заңдылықтардың барлық мүмкін болатын жақтарын ескеру керек. Ол, әрине, нарықтық қатынастарда нәтиже беретін инновациялық-құрылымның орнауымен байланысты. Аталған инновациялық сипат қайта өндірудің трансформациялық тұрғысынан басты құрылымдық база болуы тиіс.

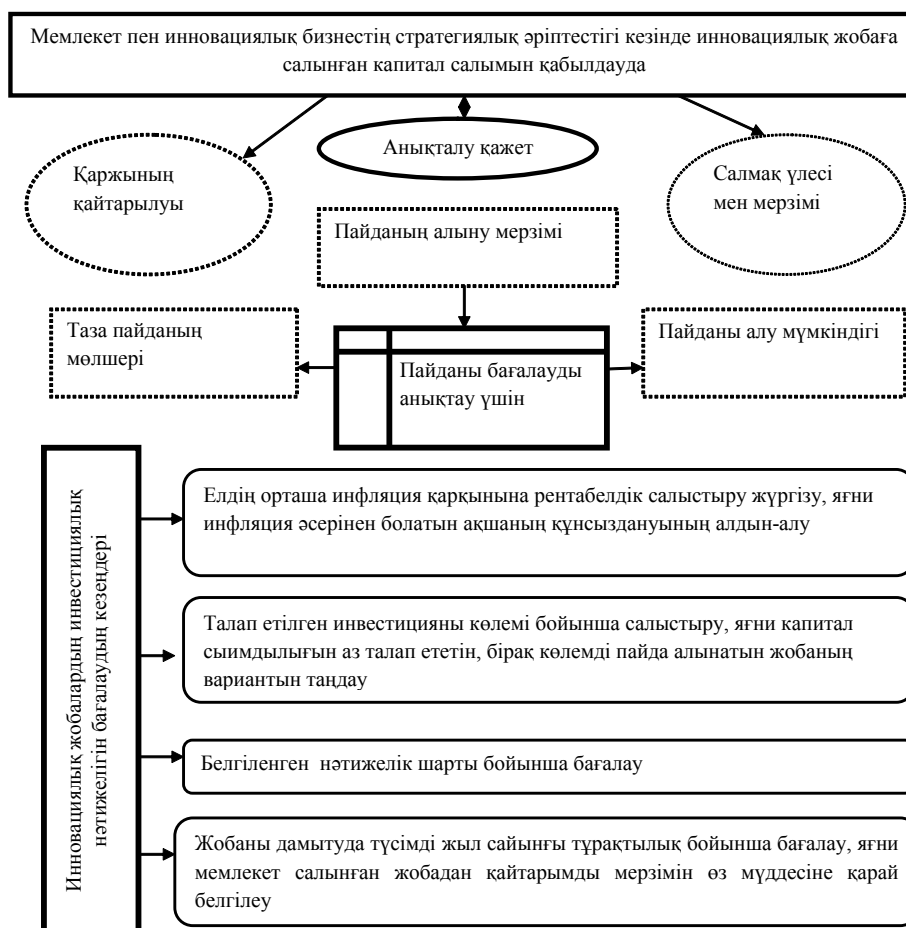
Қайта өндірудегі инновациялық потенциал мемлекеттің реттеу жүйесімен, нарықтың өзіндік реттеушілерімен және тауар өндірушілердің бәсекелестілігін дамыту арқылы жүзеге асырылады. Осыған орай, шектелген инвестициялық ресурс жағдайында капитал салымының нәтижелі жолдарын таңдауда нарық әдістерінің нақтылығын талап етеді.

Нәтижелі бағыттарды дамыту мен құрылымдық саясатты қалыптастыруда өндірістің бәсекеге қабілетті өнімдерінің басымды бағыттарын инвестициялау сұраныстың қажеттілігіне қарай бөлінуі қажет. Онда нормативті база потенциалын қарастыру маңызды. Сонымен бірге, инновациялық жобаны негіздеуде нұсқалардың таңдалуын қамтамасыз етіп, ұстанымды қолдана отырып, мемлекет пен жеке құралдардың үлестік орны анықталуы тиіс.

Жалпы дағдарыс жағдайында нәтижелі болатын инновациялық жобаларға инвестицияның орнымен салынуын бағалау, әрі кезеңдер арқылы қалыптастырып іске асыру керек. Сондықтан да ұзақ мерзімге бағытталған мемлекет пен инновациялық бизнестің әріптестігі арқылы жүзеге асырылатын қаржыны игеруде қаржы-өнеркәсіптік топтар аса ұқыптылықпен, кәсіби шеберлікпен салуы керек. Өйткені мемлекеттің әрбір инновациялық жобаға салған қаржысы – ол халықтың игілігі екенін естен шығармау қажет, бұл жобадан

ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

түскен түсім әр уақытта халықтың игілігіне, қоғамның әл-ауқаттылығын көтеруге, сонымен қатар, дамыған бәсекелес елдердің қатарынан көріну үшін жұмсалуды тиіс.



2-сурет. Инновациялық жобаға салынған капитал салымының жүзеге асырылуы
Ескерту – үлгі автормен дайындалды

Сонымен, барлық елдер дағдарыс алдындағы және оның өріс алу жағдайындағы кезеңде ұлттық экономиканың тұрақтылығын қамтамасыз ету үшін өздерінің экономикасындағы құрылымдарын диверсификациялап, барлық сала мен өндірісті нығайтуға күш салады. Шын мәнісінде, диверсификация құбылыстары төтенше жағдайдағы елдер үшін өз кезегінде импорт алмастыру болып табылып, осыған байланысты атқарылатын қызметтердің объективті түрде есептеліп, тез дамытудың қажеттігін туындатады [3].

Соңғы жылдары ұлттық экономиканың диверсификациялануының қозғалысы дамып, біздің жаңа инновациялық бастамаларымыз меңгерілуде. Соның есебінен бірнеше салалар қалыптастырылса, осыған байланысты өзара байланыстырылған базалық секторлар макрокөрсеткіштерде көрсетілген болса, дағдарысқа қарсы әрекеттерді дамытуда ғылымдағы нәтижелер жетістігіне жүгіну қажетті болып табылады.

Әрбір басқаруды дамыту кезінде оның қаншалықты нәтиже беретініне мән беру қажет. Өз кезегінде, нәтижелі басқару оның әлеуетінің өсімімен анықталады, яғни позитивті өзгерістер мүмкіндігімен, сонымен қатар, қажетті ресурстардың болуымен және оларды пайдалану жағдайымен де байланысты болады.

Дағдарысқа қарсы әрекеттердің қызметтік бағыты негізінен жеке секторлар мен шикізаттық емес тауарлардың жаңа түрлерін дамыту үшін жағдай жасау, инфрақұрылым, білім, ғылым, инновация, жаңа технологиялар трансферті мен денсаулық сақтау, адам және өндіріс капиталын дамыту екені белгілі.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. *Дағдарыстан дамуға. ҚР Президенті Н.Ә.Назарбаевтың Қазақстан халқына жолдауы // Егеменді Қазақстан. – 2009. - №64. – 3 б.*
2. *Глобальный подход// Пер. с англ.М: Дело, 1996. – С. 452.*
3. *Короткова Э.М. Антикризисное управление. М: Инфра-М. – 2008. -С. 620.*

Современному человеку практически невозможно представить свою жизнь без электричества. С каждым годом в нашем доме становится все больше электроприборов, которые делают быт более комфортным и экономят наше время. Это – стиральные машины, электроплиты, утюги, духовые шкафы, вытяжки, кондиционеры, тепловые радиаторы, пылесосы, холодильники, телевизоры, электрочайники.

Но любой электроприбор при неумелом использовании или халатности может стать источником возгорания и вызвать пожар.

Если поставить включенный электрочайник на стол или буфет и оставить на длительное время без наблюдения, то вода выкипит, дно чайника накалится до температуры 300-500 градусов, а этого достаточно, чтобы произошел пожар. Водонагревательные приборы уже через 15-20 минут после выкипания воды вызывают возгорание почти любой опорной поверхности. Соприкосновение штор и портьер с электронагревательными приборами также приводит к их воспламенению.

При эксплуатации электронагревательных приборов не оставляйте их без присмотра, соблюдайте элементарные правила пожарной безопасности в быту.

А.Х. Нурпеисов,
главный специалист, капитан службы
противопожарной безопасности

Отдел чрезвычайных ситуаций
Ауэзовского района



А.Б. КОШЕРБАЕВА,

к.э.н, доцент, гл. менеджер Департамента по управлению активами
ТОО «Объединенная химическая компания»

ДИАЛЕКТИКА ВЗАИМОСВЯЗИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

В современном мире, в условиях усиливающейся глобализации мирового хозяйства, внешнеэкономическая деятельность становится важным постоянно действующим фактором, активно влияющим на динамику и устойчивость развития экономики, катализатором внутреннего экономического роста. Для многих стран существует прямая зависимость успешного развития их экономики от степени вовлеченности в систему мирохозяйственных связей. Конкретная мера участия той или иной страны в мирохозяйственных процессах зависит от целого набора факторов: от величины национальной экономики и емкости внутреннего рынка до, как отмечает лауреат Нобелевской премии по экономике П. Самуэльсон, «различий во вкусах и традициях» отдельных государств и народов /1; с. 598/. В то же время необходимо отметить, что, несмотря на остающиеся конкретные различия по отдельным странам и регионам, степень участия большинства государств современного мира в различных формах внешнеэкономических связей, выражаемая в доле валового внутреннего продукта, реализуемой на внешних рынках, в последние годы неуклонно возрастает.

Для развития мирохозяйственных связей в последние десятилетия характерно возникновение новых видов внешнеэкономической деятельности (научно-техническое и военно-техническое сотрудничество, производственная кооперация, валютно-финансовые отношения, международная миграция рабочей силы и т.д.). При этом, несмотря на то, что отмеченные выше формы внешнеэкономических связей получают в современной мировой экономике все большее значение, лидирующей и наиболее интенсивно развивающейся формой внешнеэкономической деятельности, по-прежнему, остается внешняя, или международная, торговля. Внешнеторговые (экспортно-импортные) операции – это комплекс методов, форм и средств по обмену товарами и услугами между странами, базирующийся на исторически сложившемся и продолжающемся развиваться международном разделении труда и всеобщей интернационализации внутривозрастной жизни. По каналам этих операций опосредуется основной стоимостной объем оборота в рамках других, указанных выше форм внешнеэкономических связей.

Вопрос о стабильности экономического развития всегда является основным в любом государстве, стремящемся к благосостоянию и успеху в системе мирохозяйственных связей. Если проанализировать этапы экономического подъема большинства промышленно развитых стран, то можно отметить, что в последние десятилетия практически во всех случаях периодам наибольшей инвестиционной активности в этих странах соответствовали периоды самых высоких темпов подъема экономики. Это ярко проявлялось, в частности, в 60-е годы, когда высокая инвестиционная активность в этих странах сопровождалась особенно значительными темпами роста валового национального продукта. Так, в Японии при удвоении объема капитальных вложений за 1966–1970 гг. валовой национальный

продукт возрос по сравнению с предыдущим пятилетием более чем на 70%. В эти же годы в США, ФРГ, Франции достигались приросты валового национального продукта на 25–30%.

При таких высоких темпах экономического роста многие развитые страны получили возможность создать уже в 1960-е годы производственный потенциал, обеспечивающий материально-техническую основу для устойчивого экономического и социального развития в последующий период, для формирования экономики постиндустриального общества и нового качества экономического роста. Создались условия, при которых можно не только стабилизировать норму производственного накопления, но и снижать ее тогда, когда и при таком условии обеспечивается быстрая замена физически и морально устаревших средств труда на основе непрерывно прогрессирующей техники.

С повышением инвестиционной активности связан и известный экономический феномен последнего периода – появление новых индустриальных стран Азии: Южной Кореи, Тайваня, Сингапура, Гонконга, Таиланда. Они отличаются в настоящее время более высокими темпами экономического роста, чем, например, страны Западной Европы или США. В этих странах в относительно короткий срок созданы стабильные экономические структуры с достаточно крупным и динамичным экспортным потенциалом, способным быстро адаптироваться к изменяющейся конъюнктуре мирового рынка, осуществлен переход к развитию современных наукоемких отраслей экономики.

Отметим, что в развивающихся странах Юго-Восточной Азии процессы перестройки социально-экономических отношений и внедрения машинной техники в отдельные отрасли происходили одновременно, в течение сравнительно короткого периода времени, в отличие от развитых государств Западной Европы и Северной Америки, в которых техническое переоснащение экономики происходило поэтапно и растянулось почти на два столетия. Система международного разделения труда сейчас такова, что под воздействием НТР в развитых странах бурно развиваются производительные силы нового типа, базирующиеся не столько на механической обработке природных материалов, сколько на воздействии на атомно-молекулярную структуру материи.

В мировой экономике точкой отсчета процесса перехода от инструментальных к машинным методам производства принято считать 50-60-е годы XX века. Ко времени распада колониальной системы их промышленный потенциал был невелик: на них приходилось от 1/14 до 1/12 чистого продукта мировой обрабатывающей промышленности. В этих условиях опережающее развитие промышленности стало оптимальным путем ускорения экономического роста. Оно позволяло увеличить темпы повышения производительности труда и, соответственно, нормы накопления, вовлечь в экономический рост все отрасли народного хозяйства, более рационально использовать трудовые ресурсы.

Эти сдвиги происходят благодаря реализации государственных планов интенсивной индустриализации, под воздействием систематического внедрения новинок научно-технического прогресса, экспортной направленности экономики, эффективного использования привлекаемых внешних ресурсов, благодаря совершенствованию экономического планирования, гибким методам управления экономикой и внешнеэкономическим связям стран.

Стратегия индустриализации на практике была тесно связана с расширением экономических функций государства, сочетавшего методы экономического регулирования с прямым участием в инвестициях. Государственная предпринимательская деятельность была направлена, с одной стороны, на создание недостающих звеньев воспроизводства, с другой – на всемерную поддержку частного национального предпринимательства, обеспечение его сырьем, полуфабрикатами и т.д. Государство способствовало промышленному развитию и при помощи кредитно-налогового и других рычагов регулирования экономики. Особая роль отводилась политике импортозамещения и экспортоориентирования.

Политика импортозамещения использовалась в Китае, Корее, Индии, латиноамериканских странах, Центральной Европе и др. Суть ее в том, что государство различными ограничениями и дискриминацией импорта создавало искусственные преимущества для развития отдельных отраслей или производств с целью повышения конкурентоспособности выпускаемой ими продукции на внутреннем рынке.

Так, например, в начале экономических реформ в Республике Корея, приоритетом была провозглашена политика импортозамещения. Принятые меры по защите внутреннего товаропроизводителя от экспансии импорта привели к консервации качества продукции национальных товаропроизводителей, сохранению и даже повышению цен, которые оставались более высокими по сравнению с ценами мирового рынка. Необходимость введения политики импортозамещения объяснялась хронической дефицитностью внутреннего рынка в послевоенный период. Стимулировались отрасли, которые производили недостающие товары путем введения импортных пошлин на широкий круг промышленных и продовольственных товаров. Однако по прошествии нескольких лет правительству пришлось отказаться от этой стратегии и принять двойную ориентацию – импортозамещения и экспортоориентирования.

Несколько иначе реализовалась политика импортозамещения в странах, имеющих большой внутренний рынок – Китай, Индия, Бразилия и др. Здесь какое-то время запреты на импорт дали свою отдачу. Но по мере роста производства, стало очевидным, что ориентация только на импортозамещение снижает конкурентоспособность экономики. Так, в Бразилии в 1996 г. наблюдался бурный рост автомобилестроения. Однако, результаты могли бы быть значительно выше, если бы под защитой протекционистских законов бразильские автомобилестроители не утратили в значительной мере своей конкурентоспособности на мировых рынках. Вообще в латиноамериканских странах в 50-х годах политика осуществления структурных преобразований на основе проведения импортозамещающей индустриализации была весьма популярна. Однако в течение длительного времени следование политике замены импорта сдерживало широкую технологическую модернизацию всех звеньев производства и переход к выпуску товаров, способных выдержать конкуренцию на международном уровне. Уже к концу 60-х годов появились первые признаки недостаточности простой замены импорта для дальнейшей трансформации экономик латиноамериканских государств. При этом с наибольшими трудностями столкнулись страны, не обладавшие емким внутренним рынком.

Аналогичная ситуация имела место в условиях закрытости экономики СССР и ее ориентации на максимальное самообеспечение.

Анализ мирового опыта политики импортозамещения показывает, что выбор данной стратегии развивающимися странами основывался на некоторых факторах и предпосылках, приведенных ниже /2/.

Во-первых, структура производства развивающихся стран была ориентирована на производство сырьевых товаров и товаров первичной обработки; во-вторых, если развивающиеся страны будут придерживаться политики свободной торговли, их сравнительные преимущества будут так и оставаться на производстве сырьевых товаров; в-третьих, спрос на сырьевые товары имеет низкую эластичность и по мировому доходу и по мировым ценам, следовательно, доходы от экспорта сырьевых товаров не растут быстро, если они вообще будут расти; в-четвертых, рабочая сила в развивающихся странах в основном занята в сельском хозяйстве и предельный продукт труда является очень низким; в-пятых, аккумуляция капитала является решающим для развития, и в ранних стадиях развития это возможно осуществить только с помощью импорта капитальных товаров. Поскольку предполагалось, что спрос на импорт товаров, используемых в производстве, будет расти быстрее чем поступления в иностранной валюте, то рост будет обеспечен только при увеличении и расширении внутреннего производства импортируемых товаров.

1950-60-е годы прошлого столетия являются пиковыми для развития импортозамещения. Как правило, развивающиеся страны начинали с таможенной защиты производства конечной продукции, например, продуктов питания или сборки автомобилей. Согласно П. Кругману, в крупных развивающихся странах отечественная продукция почти полностью вытеснила импорт (хотя производство было сосредоточено в руках крупных многонациональных компаний). По мере сокращения возможностей импортозамещения на рынке потребительских товаров эти страны распространили меры таможенной защиты на промежуточные товары, такие, как корпуса автомобилей, сталь и нефтепродукты /3/.

Во многих странах индустриальное развитие обеспечивалось за счет сельского хозяйства (через налогообложение и неэквивалентный обмен), что привело к сокращению сельскохозяйственного производства. А это, в свою очередь, привело к росту зависимости страны от импорта продовольствия, сокращению производства сырьевой продукции сельского хозяйства, которая использовалась в промышленности, падению спроса сельского населения на промышленные товары и сокращению их сбережений. Все это затем негативно отразилось и в результатах промышленности.

Сегодня становится очевидным, что индустриальное и сельскохозяйственное развитие должны быть осуществлены параллельно, одно обеспечивая развитие другого /4/. Сельское хозяйство должно быть рассмотрено не как источник ресурсов для промышленности, а как один из источников динамического экономического роста, источник продуктов питания для увеличивающихся промышленных работников, источник сырьевых материалов для промышленности, источник сбережений для поддержки других секторов экономики.

В большинстве развивающихся стран политика импортозамещения постепенно прекратилась, придя к своему логическому завершению. При этом такие высокотехнологичные изделия, как продукция точного машиностроения, компьютеры, продолжали импортироваться. Тем не менее, крупные страны, придерживавшиеся политики импортозамещения, сократили свой импорт до весьма низкого уровня. Обычно, чем меньше

ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

масштабы той или иной страны (выраженные, например, в стоимости ее совокупного продукта), тем больше доля экспорта и импорта в ее национальном доходе.

Как видно из таблицы, Индия, внутренний рынок которой составляет не более 5% рынка США, в 1990 г. экспортировала меньшую часть своего совокупного продукта в сравнении с США. В 2008 г. тенденция несколько изменилась ввиду затянувшегося мирового финансового кризиса. Так, Индия в 2008 г. экспортировала в 1,6 раза больше продукции, чем США.

Наиболее ярким примером является Бразилия: в 1990 г. она экспортировала 7% национальной произведенной продукции, т.е. меньшую долю в сравнении с США и гораздо меньшую в сравнении с такими индустриальными странами как Германия. Но точно также как и Индия в 2008 г. анализируемый показатель увеличился в 1,4 раза по сравнению с США.

Экспорт в процентах к национальному доходу*

Таблица

Страны	1990	2003	2008
Бразилия	7	17	12,7
Индия	8	14	14,1
США	10	6,6	8,9
Япония	11	12	16
Германия	32	36	39,9
Южная Корея	32	38	49,8
Гонконг	137	170	168,3

*Составлено автором на основе данных World Bank , UNCTAD

Как стратегия, направленная на поощрение промышленного роста, импортозамещающая индустриализация свою роль выполнила. В латиноамериканских странах доля промышленного производства в совокупном продукте сопоставима с аналогичным показателем для развитых стран (в Индии она ниже, но только потому, что ее бедное население продолжает расходовать существенную часть своих доходов на продовольствие). Однако для этих стран поощрение промышленного развития не было самоцелью – оно было средством обеспечения экономического развития.

Комбинированную стратегию наращивания конкурентоспособности экономики реализует Тайвань, где, с одной стороны, стимулируется расширение внутреннего спроса, а, с другой стороны, расширяется экспорт. Результат такой политики превзошел все ожидания. Если в КНР и Индии за счет расширения экспорта обеспечивается 5–8% прироста валового внутреннего продукта, в Таиланде – 14–16%, Южной Кореи – 42–45%, то на Тайване за счет расширения внутреннего спроса обеспечивается 43–45%, а увеличения экспорта (около половины которого составляют высокотехнологичные изделия) – 55–57% прироста валового внутреннего продукта.

Обобщение опыта импортозамещения в разных странах показало, что главным недостатком такой политики являлось то, что фактически осуществлялась защита одряхлев-

шей промышленности. Следствием этого явилось нежелание производителей заниматься модернизацией производства, надежда на государство, которое их защищало. Чисто экспортная ориентация экономики, если это не сопровождается ростом внутреннего спроса, также не совсем благоприятна, особенно в условиях открытой экономики, либеральной внешней торговли, обуславливающих высокую зависимость от конъюнктуры мирового рынка. При этом следует отметить, что и импортозамещение, и экспортноориентирование зависит от конкурентоспособности производимой продукции. Конкурентоспособная продукция сможет и вытеснить импорт в разумных пределах, и завоевать внешние рынки.

Именно поэтому в промышленно развитых странах используется понятие не импортозамещения, а конкурентоспособности продукции. Импортозамещение реализуется через вполне рыночные механизмы по защите внутреннего рынка.

Обращаясь к повышению конкурентоспособности, отметим, что экономическая интеграция традиционно способствует повышению конкурентоспособности за счет действия различных факторов:

а) снижение транзакционных издержек (уменьшение объема административной и таможенной документации и т.д.);

б) усиление конкуренции и повышение специализации (эффекты, описанные в классической теории торговли);

в) эффект масштаба: иногда для достижения эффективности производства действительно необходим крупный рынок сбыта;

г) распространение технологий: прямые иностранные инвестиции и импорт высокотехнологичных товаров из передовых в технологическом отношении стран способствует распространению технологии среди местных компаний за счет демонстрационного эффекта (местные компании узнают о существовании новых видов продукции и технологий), новых факторов производства (товары и услуги более высокого качества) и обучение местных работников, которые впоследствии могут быть наняты отечественными компаниями;

д) влияние на инвестиционный климат (эффект привлечения инвестиций): экономическая интеграция между странами в рамках ВТО сопровождается важными административными реформами (таможенное законодательство, законодательство, регулирующее таможенные процедуры и требования к продукции и т.д.) и осуществляется на основе соглашений, имеющих обязательную юридическую силу для стран-участников, а также процедур правоприменения, снижающих уровень неопределенности в отношении доступа на иностранные и местные рынки. Таким образом, экономическая интеграция является механизмом закрепления обязательств, сигнализирующим о готовности той или иной страны установить открытый режим торговли и проводит рациональную экономическую политику.

В то же время необходимо руководствоваться критериями для определения степени ориентации торговли отдельно взятой национальной экономики. При определении торговой ориентации необходимо учитывать следующие количественные и качественные индикаторы:

- эффективный уровень защиты. Чем выше этот показатель для внутреннего рынка, тем сильнее отклонение в пользу замещения импорта;

ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

- использование прямых методов контроля, таких как квоты и лицензирование импорта. Чем больше упор на прямые методы контроля, тем больше ориентация во внутрь;
- использование экспортных стимулов;
- степень переоценки уровня обменного курса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Самуэльсон Пол А., Нордхауз Вильям Д. *Экономикс*. 16-е изд. Рус. пер. – М., СПб., Киев: Изд. дом «Вильяме», 2000 – С. 598.
2. Anne Krueger. *Trade Policy and Economic Development: How we learn*. *American Economic Review*, March 1997, 1 – 22.
3. Andrew Berg and Anne Krueger, 2003, "Trade, Growth, and Poverty: A Selective Survey," в издании *Annual World Bank Conference on Development Economics 2003: The New Reform Agenda*, под редакцией Boris Pleskovic and Nicholas Stern (New York and Washington: Oxford University Press and World Bank). www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2003/wp0330.pdf.
4. *World Investment Report*, 2009.

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА
объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры
на 2009–2010 учебный год

ПО ПРОГРАММЕ ДВОЙНОГО ДИПЛОМА:

Программа магистратуры – совместный проект КазЭУ им. Т. Рыскулова, Oxford Brookes University (Великобритания) и Международной Школы Бизнеса (г. Будапешт, Венгрия)

Все программы Портфеля MSc рассчитаны на очное обучение с тремя семестрами, длительностью в один календарный год (с сентября 2009 г. до сентября 2010 г.).

IBS предлагает четыре программы MSc, позволяющие получить степень «Магистра Наук», присуждаемой Университетом Оксфорд Брукс, которые преподаются на английском языке.

Программы Портфеля MSc включают:

- MSc в ФИНАНСОВОМ УПРАВЛЕНИИ
- MSc в УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ
- MSc в МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ
- MSc в МАРКЕТИНГЕ УПРАВЛЕНИЯ

Заявления принимаются до 15 июня 2009 г.

Адрес и контактные телефоны:

КазЭУ им. Т. Рыскулова –
Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55

Приемная комиссия:

тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71

Научно-педагогическая магистратура: каб. 143; тел.: +7(727) 221-08-89

А. КИБАЕВА,
магистрант КазЭУ им. Т. Рыскулова

РОЛЬ ИНДИКАТИВНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ УПРАВЛЕНИЯ

В условиях современной экономики одной из общих закономерностей развития в разных странах является повышение роли организационно-управленческих факторов. В нашей стране проблемы реформации систем управления носят особо острый характер, в связи со сменой модели развития, переходом к рыночным отношениям. Особое, даже исключительное, значение на современном этапе приобрела информационная сфера деятельности человека. Успех основан на системном и ситуационном подходах, утверждается стратегическое управление и отвергается технократическое мышление.

Важнейшим элементом стратегии является планирование. Особое значение приобретает проблема формирования отечественной модели индикативного планирования, ее методологического, методического и информационного обеспечения. Планирование является объективным, закономерным продолжением и развитием прогнозной деятельности.

Решение проблем стратегического управления должно быть основано на интеграции объектно-ориентированных технологий проектирования, интеллектуальных услуг, современных информационных технологий, использующих передовые достижения в области анализа, прогнозирования, ситуационного моделирования и формализованных знаний эксперта для обработки оперативной информации, принятия решений в анализируемой области.

Применение индикативного планирования в сочетании с современными информационными технологиями дает возможность эффективного управления как на макроэкономическом, так и на микроэкономическом уровнях.

В последнее годы в Казахстане происходят значительные экономические преобразования, которые затронули практически все стороны жизни нашего общества, и, в первую очередь, управление.

Актуальность обусловлена тем, что преобразования в политической жизни и социально-экономических отношениях в нашей республике, происходят в исключительно сложных условиях структурной перестройки хозяйства, перевода производства и социальной сферы на новые принципы функционирования, ограничения ресурсов и неразвитой инфраструктуры рынка. Все это ставит новые задачи перед специалистами, которые занимаются проблема кадрового обеспечения разнообразных предприятий и учреждений. Наблюдается кадровый кризис. Его последствия проявляются во всех сферах жизни в экономике, финансовой и банковской деятельности, в решении социальных вопросов, в науке и культуре, обороне и безопасности, межнациональной политике.

Актуальность определяется еще и тем, что на данном этапе развития Казахстана, требуется мобилизация творческих возможностей человека – профессионала. Эта мобилизация необходима не как элемент карьерного продвижения отдельных личностей, а как условие для решения глобальной задачи становления и развития более эффективной

системы управления, так как современная система управления не динамично отражает текущие изменения казахстанского общества, а персонал управления тормозит темпы и качество развития инновационных процессов.

В условиях современной экономики одной из общих закономерностей развития в разных странах является повышение роли организационно-управленческих факторов. Качество управления определяется как эффективность производства, так и степень удовлетворения потребности людей.

В нашей стране проблемы реформации системы управления носят особо острый характер в связи со сменой модели развития, переходом на новые отношения.

Современный этап научно-технической революции можно назвать «инфотехнологическим». Особое, даже исключительное, значение на современном этапе приобрела инновационная сфера деятельности человека.

Ряд известных теоретиков американского менеджмента: Р. Уотермен, Т. Питерс, И. Ансофф – сформулировали ряд новых подходов, которые в совокупности называются «тихой управленческой революцией». Суть ее заключается в определенном отходе от управленческого рационализма, от изначального убеждения, что успех фирмы определяется прежде всего рациональной организацией, снижением издержек, развитием специализации и т.д.

Этим достигается маневр в распределении ресурсов, который ценится выше, чем пунктуальность в их расходовании, а руководители оказываются нужнее технократов.

К сожалению, в нашей стране пока еще слабо развита прогностическая функция в изучении эволюции управления в перспективе. Именно в тех странах, где глубоко и систематически занимаются вопросами организации управления, отмечается самая высокая эффективность производства и удовлетворения потребности людей.

Особое место в обеспечении ключевых бизнес-процессов играет стратегическое управление, включая планирование, организацию и контроль системы ключевых показателей, управление качеством, анализ получаемой информации и прогнозирование результатов деятельности хозяйствующего субъекта.

Решение проблем стратегического управления должно быть основано на интеграции объектно-ориентированных технологий проектирования, интеллектуальных услуг, современных информационных технологий, использующих передовые достижения в области анализа, прогнозирования, ситуационного моделирования и формализованных знаний эксперта для обработки оперативной информации, принятия решений в анализируемой области. Современные прогностические системы применяются в тех областях, где эффективность зависит от сопоставления множеств различных факторов, учета причинно-следственных связей, необходимости нетривиальных рассуждений. Современный кризис отечественной экономики свидетельствует об односторонности подходов и методов в решении существующих проблем, несистемности исследований. Не уделяется должное внимание применению современных информационных технологий.

Современная экономика превращается в экономику систем, стихийная конкуренция перерастает в конкуренцию систем, которые перешли от состояния стихийного саморегулирования в состояние жесткой самоорганизации и взаимоорганизации. На первый план выдвигается задача быстрого восстановления управляемости хозяйствующих субъек-

тов. Управление становится практически невозможным без стратегического замысла, определения целей оперативного регулирования и координации из единого центра объекта управления.

Важнейшим элементом стратегии является планирование. Планирование как вид управленческой деятельности направлено на выбор оптимальной альтернативы развития объекта управления, рассчитанной на определенный временной период:

- всегда представляет собой предварительное принятие решений, направленных на достижение требуемых результатов в перспективе;
- должно быть гибким и способным адаптироваться к постоянным изменениям самого объекта управления, изменением внешней среды, т.е. процесс планирования процесс итерационный;
- направлено на достижение желаемого состояния объекта хозяйствования, предполагает предотвращение ошибочных действий и сокращение неиспользованных возможностей;
- роль заключается не в предсказании будущего состояния объекта и не в пассивном приспособлении к изменениям, а в активном преобразовании объекта планирования;
- ориентация на инвестиционный процесс.

Основной целевой функцией становится обеспечение долгосрочной конкурентоспособности, которая обуславливает прочность и устойчивость объекта управления на рынке. Другая основная функция информационно-ориентирующая. Ключевая задача заключается не только в обработке статистической информации, сколько в том, чтобы дать ориентиры для менеджеров, которые, с одной стороны соответствовали их интересам, а с другой стороны способствовали достижению основных результатов плана. В структуре управления хозяйствующего субъекта необходимо иметь Управление экономического планирования.

Особое значение приобретает проблема формирования отечественной модели индикативного планирования, ее методологического, методического и информационного обеспечения. В мировой практике большинство теоретических и методических положений индикативного планирования остаются дискуссионными и недостаточно разработанными. Необходимо создать отечественную модель, основой которой является системно-структурный анализ, прогнозирование и динамическое ситуационное моделирование.

Прогнозирование в рамках системы индикативного планирования выступает как его первая, обязательная, аналитическая стадия. Планирование является объективным, закономерным продолжением и развитием прогнозной деятельности. Осуществляется взаимопроникновение и взаимовлияние прогнозных и плановых процедур. Плановое решение должно содержать две группы характеристик:

- характеристики желаемых состояний объекта управления в опорных точках (индикаторах);
- характеристики способов достижения этих состояний (регуляторов). Осуществление влияния на объект управления предполагается при помощи регуляторов, особых механизмов поддержания оптимального функционирования процессов.

Регулятор является механизмом реакции на значение индикатора. Индикатор представляет собой интегральный показатель (мультипликатор), количественно определяющий качественные характеристики того или иного процесса, состояния.

По степени экономической значимости объекты делятся на две категории:

- бюджетобразующие, жизнеобеспечивающие. Для них предусмотрен жесткий режим управления через регуляторы;
- для менее значимых система индикаторов и регуляторов действует в отслеживающем режиме.

Показателем самодостаточности станет устойчивый экономический рост, оценка которого производится с помощью сформированного набора индикаторов. Центральным понятием системы индикативного планирования является индикатор-интегральный показатель, количественно определяющий качественные характеристики процесса.

Индикаторы определяются как параметры границ, в пределах которых система, включающая организационные механизмы, технологические связи, материальные и финансовые потоки, может устойчиво функционировать и развиваться. В отличие от «показателя», дающего лишь количественную констатацию, индикатор носит векторный, направленный характер. Индикаторы имеют предельные пороговые (минимальные и максимальные) уровни прибыльности, налоговых ставок, режимов развития многоресурсных систем.

Особое место занимает определение и использование пороговых значений индикаторов, призванных сигнализировать о приближении критического состояния объекта управления и необходимости изменения стратегии развития объекта, т.е. включение регуляторов: индикаторы тревоги; индикатор экстремального положения; индикатор банкротство и т.д.

Внутри предельных границ образуется так называемый «коридор» – необходимый и достаточный для принятия управленческого решения, но при этом необходимо установление адекватных пороговых значений «коридора». Реальность действия индикатора определяется не только количественными характеристиками. Важно, чтобы индикатор был инструментальным, для которого существуют регуляторы прямого воздействия на объект управления.

Формирование индикаторов, процесс увязанный во временном аспекте. В данном случае ставится целью получение единого индикатора, характеризующего состояние объекта управления. Актуален вопрос о величине удельного веса каждого из отдельных регуляторов при их агрегировании. Если какие-либо регуляторы линейно или нелинейно зависят друг от друга, то в системе присутствует ненужная информация, искажающая результаты анализа, прогнозирования и, как следствие, результаты планирования.

Как уже говорилось выше, не уделяется должное внимание применению современных информационных технологий. Но без их применения при разработке индикативного плана объекта управления просто не обойтись. Уже разработаны и внедряются экономико-математические инструменты, сочетающие в себе основные вышеперечисленные подходы. Необходимо, чтобы такой инструментарий получил широкое распространение в реальном секторе экономики, муниципальном и региональном управлении.

Оценка финансовых результатов деятельности организации с использованием современных технологий вариантного анализа и прогнозирования на базе индикативного планирования.

Задача предназначена для подготовки информации, используемой лицами принимающими решения при управлении процессом планирования финансовых результатов деятельности отдельных предприятий, ведущими консолидированный баланс с учетом балансов предприятий, входящих в их структуру.

Из вышеизложенного следует, что применение индикативного планирования в сочетании с современными информационными технологиями дает возможность эффективно управления как на макроэкономическом, так и на микроэкономическом уровнях.

Характерными особенностями таких систем являются возможность осуществления многовариантного стратегического планирования, оценки последствий принимаемых решений и их влияния на социально-экономическое развитие объекта управления.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гапоненко А.Л., Панкрухин А.П. *Общий и специальный менеджмент*. Москва, РАГС, 2005.
2. Иванов В.Н., *Индикативное планирование: теория и пути совершенствования: Монография*. – Санкт-Петербург, 2000.
3. Петрова М.Н., *Индикативное планирование: вопросы теории и методологии*. – Казань, 2003.

Әуезов ауданының №5 өрт сөндіру бөлімі ХАБАРЛАЙДЫ



Сұрақ: Көлік өртенген кезде өзіңді қалай ұстау керек?

Жауап: Негізінен өрт ошағы капот астынан шығады. Сондықтан, жүргізуші изоляцияның күйігін немесе түтін иісін сезісімен алдымен тоқтап, моторды өшіруі тиіс. Содан кейін капотты ашып, аккумулятордан клеммаларды ажыратуы керек. Жанып бара жатқан көлікті сәтті өшіру үшін мүмкіндігінше өрт сөндірудің бастапқы құралы – өрт сөндіргіштің болғаны жөн. Әдетте жүргізушілер оны жүксалғышта сақтайды, өрт кезіндегі қысылтаяң шақта оны сол жерден алу оңайға соқпай жатады. Автоөрттің жиі шығу себептері техникалық қызмет көрсету станцияларында жөндеу жұмыстарының сапасыз жүргізілгені, автокөлік жөндеуде өрт қауіпсіздігі ережелерінің бақылаусыз қалуы, сондай-ақ қожайынның өз көлігін арзан дабылмен, жарқыраған лампалармен, антирадарлармен, аудиоаппаратурамен “үйіп тастауы” болып отыр.

Сондықтан, құрметті көлік жүргізушілер, отпен абай болыңыздар және өрт кезінде “01” телефоны бойынша хабарласыңыздар.

Г. НАЙМАНБАЕВА,

Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ, магистрант

ЖЕКЕ МҮЛІКТІ САҚТАНДЫРУДЫ ҰЙЫМДАСТЫРУДЫҢ КЕЙБІР АСПЕКТІЛЕРІ

Сақтандыру өзімен бірге белгілі бір оқиға пайда болған кезде сақтандыру жарналарынан қалыптасқан немесе ақша қорларының есебінен төленетін жеке және заңды тұлғалардың мүліктік мүдделерін қорғау қатынасын көрсетеді.

Сақтандырудың маңызды ролі – қоғамдық ұдайы өндіріс жүйесіндегі мемлекеттің экономикалық даму типіне сай келетін сақтандыру қызметтер сферасының бар болуын ұсынады. Шаруашылық рыногындағы табиғи апаттарға (жер сілкінісі, су тасқыны, өрт, техникалық апаттар) байланысты кәсіпкерлердің зияндарын жабу үшін, қаржылық жағдайы мен несиелік міндеттемелердің бұзылуына және пайда мен кірістердің жоғалуына әкеп соғатын басқа да экономикалық факторлардың іс әрекеттері және контрагенттердің төлемқабілетсіздігіне әкеп соқпауы үшін сақтандыруға деген қажеттіліктері елеулі өседі. Өмірді, денсаулықты, еңбек қабілеттілігін және азаматтардың материалдық игіліктерін сақтандыру – олардың экономикалық мүдделеріне байланысты және жеке, әлеуметтік, мүліктік сақтандыру қызметтері арқылы өткізіледі[1].

Мүлікті сақтандыру – бұл сақтандыру қатынасының объектісі мүліктің барлық түрлері бола алатын сақтандыру саласын айтамыз. Мүліктік сақтандырудың экономикалық мәні – сақтандыру оқиғасы нәтижесінде зиянды өтеудегі сақтандыру қорғанысы. Мүлікті сақтандырудың объектісі – өндірістік және өндірістік емес нысандағы негізгі және айналым қорлары, ауылшаруашылығындағы егіс шығымы, малдар, өнімдер, көлік құралдары, құрал-жабдықтар, құрал-саймандар және т.б. Мүлікті сақтандыру бірінші кезекте тікелей нақты зиянның өтелуін, объектілерді қалпына келтіруін қамтамасыз етеді.

1-кесте. Мүліктік сақтандыру түрлері

Сынып	Сақтандыру түрі
Көлік құралдарын сақтандыру	Ұрлықтан, жоғалтудан, зиян келтіруден сақтандыру
Жүкті сақтандыру	Тасымалдау немесе сақтауда жүкке зиян келтіруден, жоғалтудан, ұрлатудан сақтандыру
Мүліктік сақтандыру	Мүлікті ұрлаудан, бұзудан, табиғи апаттардан сақтандыру және құрылыс-жөндеу тәуекелдерді сақтандыру
Кәсіпкерлік тәуекелді сақтандыру	Кәсіпкердің контрагенттерінің өз міндеттемелерін орындамауына немесе кәсіпкерге тәуелді емес осы қызметтегі жағдайлардың өзгеруіне, оның ішінде күтілген нәтижелерді ала-алмау тәуекеліне байланысты кәсіпкерлік қызметтен болатын зияндар сақтандырылады.

ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ӘДІСНАМА

Көлік құралдары иелерінің азаматтық-құқықтық жауаптылығын сақтандыру	Көлік құралдарын пайдаланумен байланысты үшінші тұлғаға зиян келтіру тәуекелін сақтандыру.
Тасымалдаушының азаматтық-құқықтық жауаптылығын сақтандыру	Тасымалдаушы ретінде үшінші тұлғаға зиян келтіру оқиғасын сақтандыру.
Келісім-шарт бойынша азаматтық-құқықтық жауаптылығын сақтандыру	Келісім-шартты бұзғаны үшін азаматтық-құқықтық сақтандыру. Несиені (экспортытқ несиені) өтемеуден сақтандыру
Зиян келтіргені үшін азаматтық-құқықтық жауаптылығын сақтандыру	– Медициналық қызметкерлердің азаматтық-құқықтық жауаптылығын; – Заңгерлердің, инженер-құрылысшылардың, кеңес берушілердің азаматтық-құқықтық жауаптылығын; – Қоршаған ортаны ластаудан сақтандыру

* «Сақтандыру қызметі туралы» ҚР заңына сәйкес автормен құрастырылған

Мүліктік сақтандыру мүлікті иеленуге, пайдалануға, оған билік етуге байланысты адамдардың мүліктік мүдделеріне (автомобиль, темір жол, әуе немесе су көліктерін, жүктерді қоспағанда) оның зақымдануы немесе жойылуы салдарынан келтірілген зиянды ішінара немесе толық өтемі мөлшерінде сақтық төлемдерді жүзеге асыру көзделетін сақтандыру түрлерінің жиынтығы болып табылады[2].

Заңды және жеке тұлғалар мүліктік мүдделі нысандарды: ғимараттар, құрылыстар, тарату құралдары, күш беретін қондырғылар мен басқа да машиналар, жабдықтар, көлік құралдары, аңшылық және басқаларға қажетті құралдар, аяқталмаған өндіріс пен күрделі құрылыс нысандары, құрал-саймандар, дайын өнім, тауарлар, шикізаттар, материалдар мен басқа да мүліктерді сақтандыру шартына келісім жасай алады.

Ерікті мүліктік сақтандыру бойынша сақтандыру төлемін алу үшін қажетті құжаттар тізімі:

- Сақтандыру келісімшарты;
- «Allianz Kazakhstan» СК» АҚ-на сақтандыру жағдайының туындағаны туралы хабарлама;
- Сақтанушының «Allianz Kazakhstan» СК» АҚ-на сақтандыру төлемін жүзеге асыру туралы арызы (оқиғаның мән-жайын егжей-тегжейлі сипаттап);
- Сақтанушының жеке куәлігінің көшірмесі;
- Сақтанушының СТН көшірмесі;
- Пайда алушының, банк реквизиттері көрсетілген, сақтандыру төлемдерін аудару үшін арызы;
- Мүліктің меншік құқығын растайтын құжаттар;
- Жылжымайтын мүлікпен сақтандыру жағдайы туындаған кезде жәбірленуші тұлға, «Allianz Kazakhstan» СК» АҚ өкілі, жылжымайтын мүлік иелігіндегі мемлекеттік орган өкілі қатысқан Тексеру комиссиясының актісі қажет;
- Орын алған жағдай туралы уәкілетті органның құжаты (ТЖ, өрт сөндіру қызметі, ПД);
- Кінәлі тұлға анықталған жағдайда, оның кінәлі екендігін дәлелдейтін құжат, кінәлі тұлғаның жеке куәлігі және СТН;

- Allianz Қазақстан мүлікті сақтандыру бойынша алымдарын алты есе көбейтті Allianz Қазақстан 2009 жылдың қорытындысы бойынша мүлікті ерікті сақтандырудан 5,4 миллиард теңгеден аса сыйақы жинады.

Бұл компанияның барлық жинаған сыйақыларының 78 пайызын құрайды. Соның нәтижесінде ол еліміздегі сақтандыру компанияларының алғашқы бестігіне еніп отыр, деп хабарлайды аталған компанияның баспасөз қызметі.

«2008 жылмен салыстырғанда, 2009 жылы сақтандырудың осы түріндегі жиналған сыйақылар сомасы 6,4 есеге артты. Мұндай айтарлықтай өсімге, былтырғы жылы ірі корпоративті тұтынушылармен бірнеше сақтандыру шарттарына қол қою ықпал етті», делінген хабарламада.

Баспасөз қызметінің атап көрсетуінше, бұл нәтиже Allianz Қазақстанға үстіміздегі жылдың басында мүлікті сақтандыру түрі бойынша сақтандыру сыйақыларын жинауда екінші орынға көтерілуіне және сақтандыру сыйақыларының жалпы көлемі жағынан отандық көшбасшы сақтандыру компанияларының бестігіне еруге мүмкіндік берді.

Мүлікті сақтандыру – бұл жылжымалы және жылжымайтын мүлікке меншік (титул) құқығынан айырылмауды сақтандыру.

Меншікті сақтандыру Қазақстан Республикасының заңнама кесімдеріне сәйкес сақтандыру ұйымдары әзірлейтін сақтандыру ережелерінің негізінде ерікті нысанда жүзеге асады. Сақтандыру ережелері меншік құқығын жоғалту барысында мүліктен айырылудан сақтандыру шарттарының жасалуы және орындалу тәртібін анықтайды.

Шарт бойынша меншікті сақтандыру объектісіне сақтанушының (жеке тұлғаларға да, заңды тұлғаларға да) иелік етпеді сұратып алуына орай, оған меншік құқығы барысында жылжымалы және жылжымайтын мүліктен айырылу тәуекеліне байланысты, сондай-ақ сот мүлікті сату-сатып алу мәмілелерін жарамсыз деп тапқандағы мүліктік мүддесі жатады.

Осы сақтандырудың негізгі объектілеріне мыналар жатады:

- тұрғын үй-жайлар (пәтерлер, үйлер);
- жер телімдері.

Меншікті сақтандыруды иеленудің мынадай қажеттіліктері бар:

- жылжымайтын мүлік рыногында алаяқтықтың өріс алуы;
- жекешелендіру процесіндегі бұзушылық;
- жылжымайтын мүлікті жасанды құжаттармен сату;
- мәміле қатысушыларының бірінің өз іс-әрекетінің мәнін түсінбеуі не әрекетке қабілетсіздігі;
- мұрагерлік мүлікті бөлуде жекелеген мұрагерлердің мүддесі бұзылуы;
- ерлі-зайыптылардың ортақ мүлкіне олардың біреуінің келісімінсіз мәмілелерді іске асыру.

Сақтандыру ұйымы – мүліктің иесін дәлелдеуге көмектеседі және барлық шығында өзі көтереді.

Сақта/гер сіздің құқыңызды қорғамаса, онда сақтандыру ұйымы сізге мүліктің құнын және оны сатып алуға кеткен шығынды өтейді).

Сақтандыру сомасы

Меншік құқығынан айырылған жағдайда, төленетін сақтандыру сомасы жылжымайтын мүлік құнына тең. Сондықтан меншікті сақтандыру полисі біршама қымбат. Оның бағасы сақтандыру сомасынан 0,5 %-дан 2 %-ға дейінгі аралықта болады.

Сақтандыру сыйлық ақысының мөлшері мыналарға байланысты:

- сақтандыру мерзіміне: ол қаншалықты көп болса, тариф те соншалықты жоғары;
- сіздің жылжымайтын мүлікке жасалған мәмілелердің санына: жылжымайтын мүліктің меншік иесі қаншалықты көп болса, тәуекел мен сақтандыру сомасы да соншалықты жоғары;
- сіздің жылжымайтын мүлігіңіздің тарихын сараптау қорытындыларына (сіздің жылжымайтын мүлігіңіздің тарихында «күдікті» мәліметтердің айқындалуы сақтандыру сыйлықақысын көбейтіп қана қоймай, сақтандырудан бас тартуға да әкеп соғуы мүмкін);
- жылжымайтын мүлікке жасалған мәмілелердің санына.

Сақтандыру төлемі

Сақтандыру төлемі сақтандыру шарты бойынша сақтандыру жағдайы басталғанда сақтандыру сомасына тең мөлшерде төленеді.

Сақтандыру сомасы мына факторларға байланысты анықталады:

- сақтандыру шартын жасаған кездегі жылжымайтын мүліктің нарықтық құнына;
- сату-сатып алу шарты бойынша бағаға;
- жылжымайтын мүліктің тозу есебін шегергендегі ұқсас құрылыс құнына (бұрынғы қалпына келтіру құны);
- өзге факторлар, мысалы, жылжымайтын мүліктің кепіл ретіндегі кредит мөлшері, және т.б.

Сақтандыру кезеңі ішінде сақтандыру сомасы қосымша сақтандыру сыйлық ақысын (күрделі жөндеу, рыноктағы бағаның өсуі және т.б.) төлеу кезінде өзгеруі мүмкін.

Сақтандыру жағдайы басталған кезде сақтанушы мынадай құжаттарды ұсынады:

- 1) сақтандыру жағдайы басталғаны туралы арызды;
- 2) сақтандыру шартының түпнұсқасын;
- 3) сақтандыру жағдайының басталу фактісін растайтын уәкілетті мемлекеттік органдардың құжаттарын;
- 4) келтірілген шығынды бағалау туралы тәуелсіз сарапшының жазбаша қорытындысын;
- 5) мүлікке меншік құқығынан айырылуды растау туралы сот шешімінің көшірмесін;
- 6) сақтандыру жағдайына жататын өзге де құжаттар. Сақтандырушы өзге құжаттарды талап етуге құқылы, егер нақты жағдайларды есепке алмағанда, осындай құжаттардың болмауы сақтандыру жағдайының фактісін белгілеуге және сақтандыру жағдайынан болған шығын мөлшерін анықтауға мүмкіндік бермесе.

Егер жылжымайтын мүлік алдыңғы иесіне қайтарылуы тиіс болса, онда сақтандыру төлемі жүргізіледі [3].

Сақтандыру төлемі сақтандыру ережелеріне сәйкес жүзеге асырылады (әдетте 10-15 күнде).

Жылжымайтын мүлік мәмілелері бойынша кеңестер:

- Егер сіз «күдікті» тарихы бар жылжымайтын мүлік сатып алсаңыз, онда сізге мақсатты түрде мүлікті сақтандыру шартын жасау керек [4].

ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

Сатылып алынатын жылжымайтын мүлік туралы анықтаманы сұрастырып білу мүмкіндігі сізден гөрі, сақтандыру ұйымында көбірек.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Дубов А.М. *Моделирование рискованных ситуаций*. -М.: Финансы и статистика.- 2005.-214с.
2. Маянлаева Г.И. *Становление и современное состояние инфраструктуры страховой деятельности.*//*Рынок ценных бумаг Казахстана 2009, № 5.*
3. Уманов Б.Г. *Страховой рынок Республики Казахстан: проблемы и перспективы*// *РЦБК №11, 2008. с.54-56*
4. Сембеков А. *Актуарии, сюрвейеры и другие участники страхового рынка РК*// *Финансы и Кредит №3, 2005. с.30-33.*

**КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМ. Т. РЫСКУЛОВА**

**объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры
на 2009–2010 учебный год**

ПО ПРОГРАММЕ ДВОЙНОГО ДИПЛОМА:

**Магистерские программы – совместный проект КазЭУ им. Т. Рыскулова и Российского
Университета Дружбы Народов (РУДН)**

**Направления подготовки: «Юриспруденция» (специализация «Международное право») и
«Экономика» (специализация «Управление международными проектами»)**

Сроки обучения: 2 года 6 месяцев

Условия поступления: на базе высшего образования

Форма обучения: заочная (дистантная)

Условия обучения: на договорной основе

Академическая степень: магистр права и магистр экономики

Диплом: диплом РУДН государственного образца РФ

ПРИЕМ ДОКУМЕНТОВ: с 1 по 30 июля 2009 г.

Адрес и контактные телефоны:

КазЭУ им. Т. Рыскулова –
Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55

Приемная комиссия:

тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71

Научно-педагогическая магистратура: каб. 143; тел.: +7(727) 221-08-89

А. САТАЕВ,
магистрант группы ФРиББ-2

ПРОЦЕНТНАЯ ПОЛИТИКА БАНКОВ ВТОРОГО УРОВНЯ

Важным средством конкурентной борьбы за клиента является проводимая банком политика ценообразования – установление цен на различные банковские продукты и их изменение в соответствии с изменениями рыночной конъюнктуры.

Объектами ценовой политики банка являются процентные ставки по кредитам и депозитам, минимальная величина вклада, премии, скидки, комиссионные и тарифы за банковские услуги.

Основными целями и задачами современного коммерческого банка в области процентной политики по его активным и пассивным операциям являются:

- обеспечение эффективного соотношения процентных доходов и процентных расходов за счет формирования гибких ставок вознаграждения (интереса) для каждой группы постоянно используемых банком банковских продуктов и услуг, учитывающих потребности клиентуры, реальные расходы банка, уровни рентабельности, процентные риски и динамические изменения рыночной среды;
- совершенствование процедур анализа, прогнозирования и планирования процентных ставок, процентных доходов и расходов в целом по банку и в разрезе его филиалов;
- разработка и развитие методологии определения ставок вознаграждения (интереса) для каждой группы постоянно используемых банком банковских продуктов и услуг;
- обеспечение сбалансированности между привлеченными временно свободными средствами клиентов и их размещением по срокам и объемам.

Ссудный процент представляет собой плату, получаемую кредитором от заемщика в результате передачи во временное пользование ссуженных средств. Это своеобразная цена ссужаемой во временное пользование стоимости (ссудного капитала).

Количественное выражение цены кредитных ресурсов определяется ставкой (нормой) процента, величина которого зависит от множества факторов и отражает соотношение спроса и предложения на рынке ссудных капиталов. Ставка (норма) процента – это отношение годового дохода, получаемого на ссудный капитал, к сумме предоставляемого кредита, выраженное в процентах.

Сущность ссудного процента заключается в том, что его следует понимать как экономические отношения, возникающие на базе использования денежного капитала на началах возвратности. Субъекты этих экономических отношений – кредитор и заемщик, выступающие, соответственно, как получатель и плательщик ссудного процента. Экономические отношения по поводу ссудного процента специфичны, их нельзя смешивать с кредитными отношениями.

Их различия, через которые раскрываются экономическая сущность ссудного процента, сводятся к следующим:

- характер движения ссуженной стоимости и процентной суммы, уплачиваемой за пользование кредитом;
- экономико-правовое различие между кредитом и ссудным процентом;
- различное начало движения ссуженной стоимости и суммы уплаты процента;
- возникновение кредита и ссудного процента в различных стадиях воспроизводственного процесса.

Проводят такие различия между кредитом и ссудным процентом:

1. Если кредит – это движение стоимости на началах возвратности, то уплата процентной суммы характеризует передачу определенной части стоимости без получения эквивалента. Процент, уплачиваемый за пользование кредитом, не возвращается, его сумма полностью переходит к субъекту-получателю процентных сумм. В отношении по поводу уплаты процентной суммы меняется ее собственник: право владения полученной стоимостью переходит от заемщика к кредитору, в то время как при кредитных отношениях право собственности не уступается, стоимость передается заемщику лишь во временное пользование и по истечении определенного срока возвращается к своей юридической исходной точке.

2. Экономико-правовое различие между кредитом и ссудным процентом проявляется в наличии двух обязательств, содержащихся в договоре между кредитором и заемщиком: обязательства вернуть кредит и обязательства уплатить процент за его использование. Для кредитора характерно авансирование средств, в то время как уплата для заемщика суммы процента означает завершение кругооборота стоимости, передачу определенной суммы средств от заемщика к кредитору.

3. В отношении по поводу кредита и по поводу процента как бы различно начало движения. Движение ссужаемой стоимости начинается от кредитора к заемщику, уплата процента идет в обратном направлении – от заемщика к кредитору. При сопоставлении кредитных отношений и отношений по поводу процента важно видеть различие в качественно ином размере движущейся стоимости. Если кредит на своей завершающей стадии – это возврат стоимости, то процент – это движение приращения к кредиту. Иногда возврат суммы кредита и уплата ссудного процента не совпадают по времени. Заемщик сначала может вернуть кредит, а затем уплатить ссудный процент за его использование. Случается и так, что заемщик не в состоянии вернуть кредит, допускает просроченный платеж по кредиту. В этом случае сначала уплачивается ссудный процент, а затем, при наличии достаточных источников, погашается и кредит.

4. Кредит и процент отличает друг от друга и то, что они возникают на различных стадиях воспроизводственного процесса. Если кредит появляется в сфере обмена, то процент возникает в фазе распределения. Если кредит выступает – перераспределительной категорией, то процент – распределительной. Источник уплаты ссудного процента – прибавочный продукт, частью которого является прибыль. Следовательно, прибыль и процент – часть единого целого. Отсюда и другое положение: ссудный процент не есть результат деятельности банка, своим происхождением он обязан труду работников, занятых в сфере производства.

Ссудный процент, выступая в виде части прибыли, отличается от нее факторами, определяющими их величину. Например, если формирование прибыли зависит от численности работников и производительности труда, то величина уплачиваемого ссудного процента – от уровня процентной ставки и суммы кредита, полученного заемщиком. Ссудный процент, выражая определенные, присущие ему специфические черты, отличается не только от прибыли, но и от других экономических категорий, в частности, цены.

Цена тесным образом связана с товарным обращением, обменом, она является перераспределительной категорией в отличие от ссудного процента, возникающего в фазе распределения. Второе отличие состоит в том, что цена товара возникает на базе товарооборота, в то время как процент – на совершенно иной основе: на базе движения кредита. Учитывая, однако, что кредитом можно торговать, плата за его использование может носить оттенок своеобразной «цены» кредита. Торговые мотивы в кредитной сделке призваны коммерциализацией в банковском деле.

Таким образом, анализ сущности ссудного процента позволяет охарактеризовать его как экономические отношения, которые возникают по поводу уплаты процентной суммы за пользование кредитом.

Ссудный процент является своеобразной ценой, ссужаемой во временное пользование стоимости. С теоретической точки зрения источником его уплаты выступает часть прибыли заемщика, полученная в результате использования кредита.

Ссудный процент как экономическая категория выполняет две *функции*: распределительную и функцию наращивания кредитного потенциала банка. Первая – распределительная функция ссудного процента – связана с распределением не всей стоимости, а только той ее части, которая выражает вновь созданную стоимость. Распределение посредством процента носит не отраслевой, а общехозяйственный характер. На народнохозяйственном уровне уплата ссудного процента связана с распределением национального дохода. В процессе распределения прибыли получатель и плательщик ссудного процента могут меняться местами. Один и тот же субъект экономических отношений может одновременно быть и кредитором и заемщиком, т.е. выступать получателем и плательщиком процентных сумм. Распределение прибыли посредством ссудного процента сопровождается сменой собственника. Как уже отмечалось, часть прибыли уходит от своего владельца, передается кредитору.

Вторая функция связана с увеличением и сохранением кредитного потенциала банка как кредитора. Наращивание кредитного потенциала банка может происходить за счет разности между процентом получаемым и процентом уплачиваемым.

Банковский процент – одна из наиболее развитых форм ссудного процента, когда банк выступает в качестве одного из субъектов кредитных отношений.

Банк как кредитное учреждение размещает в ссуду прежде всего не собственные, а привлеченные средства. Доля дохода, получаемая банком, представляет собой компенсацию за посредничество, риск невозврата долга, принятый банком, и оценку кредитоспособности заемщика. Риск невыполнения обязательств перед банком по его активам, как правило, превышает риск невыполнения обязательств перед вкладчиком по пассивам. Таким образом, банк принимает на себя риск неплатежей по ссудам. Кроме того, вкладчики допускают более низкую процентную ставку по средствам, передаваемым в банк, чтобы не заниматься поиском клиентов и оценкой их кредитоспособности.

Цена кредита банка второго уровня зависит от складывающихся на рынке процентных ставок, предлагаемых другими финансовыми институтами, от стоимости привлеченных ресурсов, от уровня инфляции, от ставки рефинансирования Национального Банка Республики Казахстан, рыночных процентных ставок по государственным ценным бумагам, зависит от сроков предоставления кредитов. Цена кредита формируется, исходя из экономической стоимости активов и пассивов банка, от сложившейся процентной маржи в целом по всем операциям, проводимым банком, срочности предоставляемого кредита, характера обеспечения кредитам, содержания кредитуемого проекта и прочих факторов.

В целом, в коммерческих банках Республики Казахстан принята модель, в которой цена кредита трактуется как плата заемщика за принятые при выдаче кредита риски банка. Поэтому необходимым этапом определения цены кредита является оценка рисков, сопутствующих кредиту.

Цена кредита выражается в ставке вознаграждения (интереса); она может быть фиксированной и плавающей, что оговаривается в условиях кредитного договора. Плавающие ставки могут быть пересмотрены банком в течение срока кредитования в зависимости от изменения конъюнктуры кредитного рынка и других факторов. Фиксированные ставки остаются неизменными в течение всего срока действия кредитного договора.

Для унификации и стандартизации уровня рисков и, соответственно, конечной процентной ставки вознаграждения банк создает определенный набор параметров кредитов (сроки, процентные ставки, условия погашения, валюта кредита), условий выдачи кредитов (целевое использование, уровень первоначального взноса, предоставляемое обеспечение, требуемые страховые покрытия, гарантии и поручительства третьих лиц) для различных целевых групп заемщиков и эти наборы объединяются в пакеты, которым присваиваются определенные наименования.

По степени реагирования на изменение рыночного уровня процента различают фиксированные процентные ставки и плавающие.

Фиксированные ставки устанавливаются на весь период пользования заемными ресурсами без одностороннего права пересмотра их уровня. И для заемщика, и для кредитора это означает возможность прогнозирования расходов (доходов) по процентам, которые не будут зависеть от колебаний рыночных процентных ставок.

Плавающие процентные ставки – это ставки по средне- и долгосрочным займам, которые складываются из двух составных частей: подвижной основы, меняющейся в соответствии с рыночной конъюнктурой (как правило, используются межбанковские ставки предложения кредитных ресурсов), и фиксированной величины, обычно неизменной в течение всего периода кредитования или обращения долговых ценных бумаг. Размер фиксированной надбавки зависит от условий сделки и степени ее риска. Плавающие процентные ставки могут изменяться банком в течение всего срока действия кредитного или депозитного договора в зависимости от состояния денежного рынка, складывающегося спроса и предложения на кредитные ресурсы, а также финансового состояния заемщика. Пересмотр процентных ставок производится в зависимости от состояния денежного рынка, изменения процентов по депозитам, вкладам, складывающегося спроса и предложения на кредитные ресурсы, состояния экономики и финансов заемщика. При этом банк должен уведомить заемщика о пересмотре процентных ставок за пользование кредитом. Условия изменения ставок определяются договором сторон.

В практике коммерческих банков проценты могут начисляться с использованием как фиксированной, так и плавающей процентной ставки. В настоящее время использование плавающих процентных ставок не получило широкого распространения, прежде всего в связи с недостаточным признанием индикаторов денежно-кредитного рынка, которые могли бы использоваться в качестве плавающей основы таких ставок.

Различные формы ссудного процента на практике определяют многообразие процентных ставок. Система банковских процентных ставок включает депозитные ставки по привлекаемым ресурсам, процентные ставки по кредитам и многие другие.

Депозитные ставки по пассивным операциям банков подвержены влиянию тех же факторов, что и прочие ставки денежно-кредитного рынка, поэтому и направленность их колебания приблизительно такая же.

Депозитная ставка всегда ниже кредитной на несколько пунктов, разницу называют спредом, за счет нее покрываются расходы на обеспечение работы банка и формируется прибыль.

Виды депозитных ставок определяются характером депозитных инструментов и их срочностью. Депозитные инструменты подразделяются на следующие группы:

- 1) депозиты до востребования, в том числе остатки на расчетных и текущих счетах клиентов;
- 2) срочные депозиты юридических лиц;
- 3) депозиты физических лиц;
- 4) выпущенные векселя;
- 5) депозитные и сберегательные сертификаты и др.

Структура депозитной базы коммерческого банка определяет формирование его операционных расходов и имеет существенное значение с точки зрения управления ликвидностью. Например, затраты банка по обслуживанию расчетных и текущих счетов, а также вкладов до востребования считаются минимальными, это обычно самые дешевые ресурсы для банка. С позиции максимизации прибыли банк стремится к наращиванию указанного источника в ресурсной базе, но вместе с тем необходимо адекватное управление неустойчивыми пассивами для обеспечения требуемой ликвидности баланса банка. Напротив, срочные депозиты считаются наиболее стабильной частью ресурсной базы. Рост доли срочных депозитов позитивно оценивается с позиции устойчивости банка и возможностей обеспечения ликвидности, но это самый дорогой ресурс и без адекватного расширения кредитных вложений увеличение срочных пассивов может негативно сказаться на финансовых результатах деятельности банка. Изложенное определяет большое значение, которое кредитные учреждения придают ресурсной и процентной политике.

Существуют свои особенности формирования процентных ставок по различным депозитным инструментам. Так, ставки по вкладам граждан обычно несколько ниже ставок по депозитам юридических лиц из-за меньшего объема депозитов и соответственно больших затрат по формированию ресурсной базы. Вместе с тем, вклады физических лиц хорошо управляемы и за счет повышения процентов по вкладам можно обеспечить быстрый приток ресурсов.

Ставки по выпускаемым векселям обычно тоже ниже аналогичных по параметрам депозитов и депозитных сертификатов, поскольку банковские векселя имеют обращение, и

соответственно, есть возможность досрочно учесть (продать) вексель, не дожидаясь срока его погашения (безусловно, с учетом финансового состояния векселедателя). Приведенный пример иллюстрирует зависимость процентной ставки по депозитному инструменту от его ликвидности.

Депозитные ставки тесно взаимосвязаны с прочими ставками денежно-кредитного и фондового рынков. Например, юридическое лицо, желающее разместить во вклад определенную сумму денежных средств с некоторой доходностью, имеет альтернативные предложения: приобрести пакет государственных облигаций, купить на организованном рынке корпоративные облигации или на внебиржевом рынке векселя. Депозит в банке удобнее в части оформления, как правило, клиенту известна платежеспособность банка, но даже при этом наличие альтернативных возможностей размещения средств на денежно-кредитном рынке означает, что банки не могут слишком занижать процентные ставки по депозитам.

Современный механизм использования банковского процента характеризуется тем, что:

1. Уровень процента определяется договором между участниками кредитной сделки с учетом соотношения спроса и предложения кредитных ресурсов.

2. Национальный Банк РК постепенно переходит от прямого административного управления нормой ссудного процента к экономическим способам регулирования его уровня посредством изменения платы за рефинансирование кредитных учреждений и путем маневрирования нормой обязательных резервов от объема привлеченных средств, депонируемых в Национальном Банке РК.

3. Процентные ставки по кредитам устанавливаются коммерческими банками с учетом конкретных условий кредитной сделки: объема кредита и срока его погашения, наличия обеспечения, издержек привлечения средств, расходов по оформлению кредита и контролю, необходимости обеспечения прибыльной работы банка, кредитоспособности заемщика и др.

4. Возрастает значение процента по пассивным операциям банка как стимула привлечения во вклады временно свободных денежных средств.

5. Порядок начисления и взимания процентов определяется договором сторон. Как правило, применяется ежемесячное начисление процентов. Действующая практика предусматривает способ начисления обыкновенных процентов с приближенным числом дней кредита.

6. Источник уплаты процента в современной ситуации различен в зависимости от направления кредитных вложений. Платежи по краткосрочным кредитам включаются в себестоимость продукции; расходы по долгосрочным и по просроченным кредитам относятся на прибыль предприятия после ее налогообложения.

7. Особенностью современного механизма использования процента является непосредственная взаимосвязь доходов и расходов по процентам с конечными материальными интересами банка.

В целом, банковский рынок нельзя отнести к типу чистой конкуренции, когда цены на банковские услуги зависят преимущественно от спроса и предложения. В данных условиях неценовые методы конкуренции между банками приобретают все больший характер.

Однако это не опровергает значимость изучения вопросов ценообразования банковских услуг, а наоборот, показывает многоцелевой и взаимосвязанный с другими сферами его характер, который требует дальнейшего изучения и уточнения не только внешних факторов образования цен, но и внутренних.

Мировой финансовый кризис оказал следующее влияние на процентную политику банков второго уровня:

- увеличение ставок на кредиты с одновременным уменьшением их доступности, что связано с удорожанием кредитных ресурсов как на внутреннем рынке, так и на внешних рынках;
- увеличение ставок вознаграждения по депозитам для усиления привлечения в целях образования внутренних кредитных ресурсов. Потребность банков в ресурсах, необходимых для погашения задолженности по внешним займам, заставила банки активизировать свою деятельность на депозитном рынке.

В результате роста стоимости внешних займов и ограничения доступа к внешним источникам фондирования, казахстанские банки лишились источника роста кредитной активности, что привело к сокращению объемов кредитования экономики и ее реального сектора.

В связи кризисными явлениями в экономике проблема разработки и исполнения оптимальной ценовой политики банков встала сегодня в один ряд с наиболее актуальными проблемами, ожидающими свое решение в ближайшем будущем. Банки должны проводить активную политику, направленную на привлечения средств и использование их в качестве кредитных ресурсов. Она должна опираться на интересы вкладчиков, чтобы максимально заинтересовать их в хранении средств на банковских счетах. И главным стимулом, конечно, является плата по депозитам, размер которой, безусловно, должен быть выше уровня инфляции. Также в банках необходим пересмотр системы управления банковскими рисками и приведение ее к условиям преодоления кризисных явлений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бункина М.К. *Деньги. Банки. Валюта: Учебное пособие* – М., – 2008 г. – 262 с.
2. Берникова А.В. *К вопросу о банковской системе в России //Деньги и кредит.* – 2006 г. № 10. – С. 19-23.
3. *Банковское дело /Под ред. О.И. Лаврушина.* – М.: Финансы и статистика, 2006 г.
4. *Банковское дело /Под ред. В.И. Колесникова, Л.П. Кроливецкой.* – М.: Финансы и статистика, 2005 г.
5. Батракова Л.Г. *Анализ процентной политики коммерческого банка.* – М.: Логос, 2002 г.
6. Батракова Л.Г. *Экономический анализ деятельности коммерческого банка.* – М.: Логос, 1999 г.

А.М. САЛАМАТОВА,

«Есеп және аудит» тобының 2 курс магистранты

Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ

Қ.Т. ТАЙГАШИНОВА,

ғылыми жетекшісі, э.ғ.д., профессоры,

Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ

ШОҒЫРЛАНДЫРЫЛҒАН ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІК: ТҮСІНІГІ МЕН НЕГІЗГІ ҚАҒИДАЛАРЫ

Тәуелсіз ұйымдар біртұтас экономикалық бірлікке бірігуі мүмкін. Бірігу басқа ұйымдарға бақылау орнататын ұйымның құрылуына, бірігетін бір немесе бірнеше ұйымның нетто-активтерінің екіншісіне берілуіне немесе бірігетін бір немесе бірнеше ұйымның таратылуына алып келуі мүмкін. Өзара байланысқан ұйымдар тобын құру бәсекеге қабілеттілікті, өндірістің технологиялық деңгейін және рентабельділікті арттыруға, жаңа технологияларға қол жеткізуге, сондай-ақ қаржылық ресурстарды үнемдеуге, салық салуды оптимизациялауға бағытталған операцияларды жүзеге асыруға мүмкіндік береді. Жалпы, бірігу көлденең, тігінен және конгломеративті болады.

Тігінен бірігу – бір ұйым екіншісімен бірігеді және екеуі де бір өндірістік салаға жатады.

Көлденең бірігу – өндірістік процестің әртүрлі полюстарында орналасқан және «жабдықтаушы-өндіруші-сатып алушы» схемасы бойынша өзара байланысқан ұйымдардың бірігуі.

Конгломеративті бірігу – көпсалалы ұйымдардан көпрофильді бірігудің іске асуы.

Осы аталған біріккен ұйымдар, корнцендер және холдингтер деңгейінде басқару шешімдерін қабылдау үшін бір жағынан, шаруашылық қызмет субъектісі ретінде осы бірігу туралы экономикалық ақпарат, екінші жағынан осы ақпараттың тиімді әдістемесі мен талдауды ұйымдастыру қажет. Бірігу туралы экономикалық ақпарат жекелеген ұйымның бухгалтерлік есеп мәліметтеріне негізделген, және осы ұйымдар негізінде құрастырылған шоғырландырылған есептіліктің құрамына кіреді.

Әлемдік тәжірибеде алғаш рет шоғырландыруды пайдаланып шоғырландырылған қаржылық есептілікті американдық компаниялар XX ғасырдың басында құрастырған болатын. Мұндай қажеттіліктің туындауына капиталдың үлкен концентрациясы және централизациясы, сондай-ақ холдинг, концерндердің пайда болуы себепкер болды. Шоғырландырылған есептілікті алғаш рет “United States Steel Company” компаниясы жарияған еді.

Шоғырландырылған есептіліктің теориялық және практикалық құрылуы әртүрлі елдерде келесідей негізгі кезендермен ерекшеленеді:

- Шоғырландырылған есептіліктің таралу деңгейінің әртүрлілігі;
- Консолидация тұрғысынан «компаниялар тобы» категориясын түсінудің әртүрлі бағыттары;
- Компаниялармен жарияланатын ақпарат көлемінің әртүрлілігі;
- Консолидация әдістерінің әртүрлілігі.

Жалпы алғанда, консолидацияның мәні өте қарапайым: экономикалық және қаржылық жағынан өзарабайланысқан, бірақ өз бетінше заңды тұлға болып табылатын ұйымдар тобы бар. Біртұтас топ қызметінің нәтижелері мен қаржылық жағдайлары туралы көріністі беретін шоғырландырылған есептілікті құрастыру қажет. Онымен қатар корпоративті топ құрамына енетін әрбір заңды тұлға өзінің бухгалтерлік есебін ұйымдастырып жүргізуге, және оның нәтижелерін қаржылық есептілік түрінде рәсімдеуге міндетті.

Топ қызметіне талдау жасаған кезде олардың жеке баланстары жалпы қызмет нәтижесі туралы кешенді ақпарат бере алмайды, өйткені олар шектелген болып келеді де, өзінің аналитикалық мүмкіндіктерін жоғалтады. Осы кезде шоғырландырылған қаржылық есептілікті құру нәтижесінде қалыптасатын мүлдем басқа ақпараттардың қажеттілігі туындайды. Оның мақсаты біртұтас экономикалық қоғам ретінде қарастырылатын заңды тұрғыдан алғанда өзара тәуелсіз ұйымдар тобының шаруашылық қызметінің нәтижелері мен мүлдіктік, қаржылық жағдайын нақты көрсету.

Осылайша, **шоғырландырылған қаржылық есептілік** - бұл белгілі-бір заңды немесе қаржылық-шаруашылық байылыныста болатын бір немесе бірнеше ұйымдар есептілігінің арнайы есептік процедуралардың (қарапайым қосу әдісі емес) көмегімен біріктірілуі, бұл кезде бір немесе бірнеше заңды тәуелсіз ұйым топтың басқа мүшелерінің басшылығында тұратын бір ғана қоғамның, яғни негізгі компанияның бақылауында болады.

Негізгі компания барлық еншілес ұйымдарды жауып, оған бір заңды тұлға шеңберінде қызметін басқарған жағдайда есептіліктің қандай болатынын шоғырландырылған есептілік көрсетеді. Демек, шоғырландырылған есептілік – бұл топқа құрастырылатын қаржылық есептілік болып табылады.

Топ – бұл құрылтайшы ұйым мен оның барлық еншілес ұйымдарының жиынтығы;

Еншілес ұйым – басқа ұйымның (бас ұйым ретінде белгілі) бақылауындағы ұйым;

Негізгі ұйым – қарамағында бір немесе бірнеше еншілес ұйымдары бар ұйым;

Шоғырландырылған есептіліктің құрылу тәртібі, құрылымы және бағытталуы халықаралық және ұлттық қаржылық есептіліктің бірнеше стандартында көрсетілген. Атап айтқанда, шоғырландырылған есептілік мәселелеріне келесідей стандарттар арналған: 27 ҚЕХС «Шоғырландырылған және жеке қаржылық есептілік», 28 ҚЕХС «Байланысқан ұйымдарға салынған инвестициялар есебі», 31 ҚЕХС «Бірлескен қызметке қатысу туралы қаржылық есептілік».

27 ҚЕХС «Шоғырландырылған және жеке қаржылық есептілік» (Consolidated financial statements and accounting for investments in subsidiaries). Бұл стандартта топ, топ ішіндегі бақылау ұғымдары ашылып, сондай – ақ компаниялар негізгі немесе еншілес болып табылудың критерийлері келтірілген. Сонымен қатар бұл жерде шоғырландырудың негізгі принциптері мен тәртібі, шоғырландырылған есептілікте ақпараттың ашылуы және негізгі компанияның жеке қаржылық есептілігіне қойылатын талаптар айтылған.

Шоғырланудың сұрақтарына тікелей қатысы бар тағы да бір стандарт - ҚЕХС 22 «Бизнестің бірігуі» (Business combination). Мұнда бірігудің екі тәсілі ерекшеленіп көрсетіледі: сатып алу және бірігу. Екі жағдайда да жоғарыда айтылған «толық шоғырландыру» қолданылады, бірақ бірігу мен сатып алудың экономикалық мағыналары ерекшелетіндіктен, бұл шоғырланудың әдістемесінде атап айтылған. Бұл стандартта сондай – ақ толық шоғырландыру кезінде қаржылық ақпараттың ашылуына қойылатын жалпы және сатып алу мен бірігуге арналған арнайы талаптар келтірілген.

Шоғырланудың сұрақтары тек қана «негізгі компания – еншілес компания» байланысына қатысты еме, ол сондай-ақ басқа да жағдайларды қамтиды. Атап айтқанда, оған біріккен қызмет (бір немесе одан да көп жақтардың бірігіп бақыланатын экономикалық қызметті жүзеге асыруы) және байланысқан компанияларға инвестициялар (еншілес және біріккен болып табылмайтын, бірақ қызметіне инвестор елеулі әсер ететін ұйымдар) жатады. Мұндай инвестициялар 28 ҚЕХС «Байланысқан ұйымдарға салынған инвестициялар есебі», 31 ҚЕХС «Бірлескен қызметке қатысу туралы қаржылық есептілік» атты стандарттарда қарастырылған.

Сонымен қатар, шоғырланудың сұрақтары әртүрлі деңгейде басқа стандарттарда да қарастырылған, мысалы, «негізгі» ҚЕХС 1 «Қаржылық есептілікті ұсыну» және ҚЕХС 14 «Сегменттік есептілік», ҚЕХС «Байланысқан жақтар туралы ақпаратты ашу», ҚЕХС 32 «Қаржылық құралдар: ақпаратты ашу және ұсыну», ҚЕХС 39 «Қаржылық құралдар: тану және бағалау».

Осылайша, шоғырландырылған қаржылық есептіліктің мәселелері 34 стандарттың 10-да әртүрлі деңгейде келтірілген, оның өзі кедейсоқ емес. Соңғы екі онылықта экономиканың әртүрлі салаларында интеграциялық процесстердің тез дамуымен ерекшеленді, бұл ұйымдар тобының – концерн, корпорация, қаржылық-өнеркәсіптік және банк топтарының құрылуына алып келді. Ал топ қызметі туралы экономикалық ақпараттың негізгі қайнар көзі – шоғырландырылған қаржылық есептілік.

Халықаралық стандарттарға сәйкес шоғырландырылған қаржылық есептілік белгілі-бір қағидаларға және әдістерге (белгілі-бір талаптарға жауап беруі керек) негізделуі керек:

1. Толықтылық қағидасы. Шоғырландырылған топтың барлық активтері, міндеттемелері, болашақ кезең шығындары және болашақ кезең табыстары негізгі компанияның үлесіне қарамастан толық көлемде көрсетілуі керек. Азшылықтың үлесі сәйкесінше атпен баланста жеке баппен көрсетіледі.

2. Меншік капиталының қағидасы. Негізгі компания және еншілес ұйымдар біртұтас экономикалық бірлік ретінде қарастырылатындықтан меншік капиталы шоғырланатын ұйым акцияларының баланстық құны, сондай-ақ бұл ұйымның қаржылық нәтижесімен резервтері бойынша анықталады.

3. Бағалаудың әділдік және шынайылық қағидасы. Шоғырландырылған есептілікті түсіну үшін ол ыңғайлы және айқын формада болып, топ құрамына кіретін ұйымдардың активтері, міндеттемелері, қаржылық жағдайы, пайдасы мен зияны туралы шынайы және әділ ақпараттарды беруі керек.

4. Шоғырландыру және бағалау тәсілдерінің қолданылу үздіксіздігі және қызмет етуші ұйым қағидасы. Ұйым қызмет етуші, яғни, өз қызметін жақын болашақта тоқтатпайды деген шартпен шоғырландыру тәсілдері ұзақ мерзімде қолданылуы керек. Ауытқулар тек кейбір жағдайларда рұқсат етіледі, бұл кезде олар сәйкесінше түсіндірулермен қаржылық есептіліктің қосымшаларында ашылуы керек. Бұл қағида шоғырландырылған есептіліктің формаларына, сондай-ақ тәсілдеріне қатысты.

5. Мәнділік қағидасы. Бұл қағида компанияның қаржылық шаруашылық қызметі туралы шешімдерді қабылдауға немесе өзгертуге әсер тигізуі мүмкін баптардың ашылуын қарастырады.

6. Бағалаудың ортақ тәсілдері. Шоғырландырылған компанияның активтері, пассивтері, болашақ кезең шығындары, пайдасы мен зияны толық есепке алынуы керек.

Топқа кіретін ұйымның ағымдағы есепте және есептілікте олардың қалай көрсетілгені маңызды емес, өйткені негізгі компания сайлау есеп тәсілдерін жүзеге асырмайды және тиым салмайды. Шоғырландыру кезінде негізгі компанияның және еншілес компанияның активтері мен пассивтері ортақ- негізгі компания қолданатын әдіспен бағалануы маңызды. Заң бойынша негізгі компания қолданатын бағалау әдісін шоғырландырылған есептілікті құру кезінде қолдануы маңызды.

7. Есептілікті құрудың ортақ мерзімі. Шоғырландырылған есептілік негізгі компанияның баланстық күніне сәйкес құрастырылуы керек. Еншілес ұйымның есептілігінің көрсеткіштері де шоғырландырылған есептілік күніне сәйкес қайта есептелуі керек.

Шоғырландырылған қаржылық есептілік ақпараттарын пайдаланушылардың қатарына негізгі және еншілес ұйымдардың акционерлері, сыртқы инвесторлар, кредиторлар, топ персоналын басқарушылар, негізгі және еншілес ұйымның басқармасы мен бақылау кеңесі, мемлекеттік басқару органдары, сатып алушылар, жабдықтаушылар, аналитиктер мен консультанттар кіреді.

Сыртқы тұтынушыларға бұл ақпарат шешім қабылдау үшін қажетті, жеке баланстардың шектеулігін жоятын мәлімет береді. Ал негізгі компанияға бұл өзінің есептілігінің кеңейтілген, толықтырылған түрі болып табылады.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Қазақстан Республикасының бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік жөніндегі 28.02.2007 жылғы №234 заңы.
2. Қазақстан Республикасының Қаржы министрінің 2007жылғы 21 мауысымда бекіткен Қаржылық есептіліктің ұлттық стандарттары.
3. Методические рекомендации по применению международных стандартов финансовой отчетности и бухгалтерского учета. Алматы: Юрист, 2007. Книга 2-220 с.
4. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебник- 5-ое издание., перераб и доп.-М.:Издательство «Дело и Сервис», 2007.-368 с.
5. Тулешова Г.К. Финансовый учет и отчетность в соответствии с международными стандартами (часть2) под общей редакцией академика К.А.Сагадиева.-Алматы.:Бизнес информация,2005. -256 б.

А. ТАНАНОВ

Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ магистранты

ХАЛЫҚТЫ ӘЛЕУМЕТТІК ҚОРҒАУ ЖҮЙЕСІН ҚАРЖЫМЕН ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУ ИНСТИТУТТАРЫ

Әлеуметтік қорғау туралы экономист-ғалымдардың әр түрлі көзқарастарын талдай отырып, екі топты бөліп көрсетуге болады: бір жағынан, әлеуметтік қорғау мұқтаж азаматтарды мемлекет тарапынан қаржылық қолдауды қамтамасыз ететін мемлекеттің әлеуметтік саясаты деп қарастырылса, басқа жағынан әлеуметтік қорғау жеке адамның өзін-өзі әлеуметтік қорғауына, қалыпты өмір сүруіне, рухани дамуына жағдай жасайтын әлеуметтік қатынастар жиынтығы ретінде қарастырылады.

Әлеуметтік қорғаудың қаржылық тұлғалануы арнаулы ақша қорларын қалыптастырумен және пайдаланумен байланысты қайта бөлгіштік қатынастарда көрінеді, бұл қорлардан халыққа әр түрлі әлеуметтік төлемақылар беріледі.

Халықтың әлеуметтік қауіпсіздігіне кепілдік беру мемлекеттік бюджеттің қаражаттарын қолдануды, әлеуметтік сақтандыру жүйесін құруды және азаматтардың өзін-өзі қаржымен қамтамасыз ету жағдайын жақсартуды қажет етеді. Халықты әлеуметтік қорғау жүйесі күрделі құрылымға ие және өзіне әлеуметтік төлемақылар және әлеуметтік жеңілдік беру сияқты қаржылық институтты кіріктіреді. Бұл қаржылық институттардың да өзіне тән құрылымдары бар. Халықты әлеуметтік қорғауды қаржымен қамтамасыз ету осы қаржылық институттардың қызмет етуі арқылы жүргізіледі.

Қаржылық институт ретінде халықты әлеуметтік қорғау жүйесін қаржымен қамтамасыз ету үрдісін ақшалай қатынастарға негізделген арнайы қаржылық тетіктерді қолдана отырып, халыққа әлеуметтік көмек көрсетуге бағытталған орталықтандырылған және орталықтандырылмаған қаржы ресурстарын басқару жүйесі деп қарастыруға болады.

Халықты әлеуметтік қорғау жүйесін қаржымен қамтамасыз етуді ақша ағындарының екі жақты қозғалысы ретінде қарастыруға болады.

Осы қаржы ресурстарының екі жақты қозғалысының арқасында халықтың кейбір әлжуаз топтары әр түрлі нысанда әлеуметтік көмек ала алады.

Халықты әлеуметтік қорғау жүйесінің тиімділігі бірінші кезекте қаржы ағындарының толықтылығына, үздіксіздігіне, атаулылығына және әлеуметтік қорғау нысандарының сапасына байланысты. *Қаржылық механизм объективтік және субъективтік сипатқа ие.*

Халықты әлеуметтік қорғау жүйесінің қаржылық ресурстарын басқарудың қаржылық механизмін әр түрлі элементтердің блоктарына бөлуге болады: салық мөлшерлемесі, жан басына шаққандағы қаржылық нормативтер, жан басына шаққандағы табыс, ең төменгі күнкөріс деңгейі, ең төменгі жалақы, бюджеттік кредиттер және т.б.

Халықты әлеуметтік қорғау жүйесінің қаржы ресурстарын басқарудың қаржы механизмін өмір сүру сапасын жоғарылату, кедейлікті төмендету, әлеуметтік тәуекелдердің алдын алу мақсатында пайда болатын қаржылық қатынастарды ұйымдастыру нысандарының, қаржы қорларының қалыптасу мен пайдалану әдістерінің жиынтығы ретінде қарастыруға болады.

Экономикалық заңдардың талаптарына сай қолданылатындықтан қаржылық механизм объективтік жағынан сипатталса, екінші жағынан мемлекет тарапынан бекітілуі және дамудың әр сатысына тиісті мақсаттарды шешуге арналғандықтан қаржылық механизм субъективтік сипатқа ие болады.

Әлеуметтік қорғау жүйесінің тиімді қаржылық саясаты қаржылық механизм арқылы жүзеге асырылады. Қаржылық механизм халықты әлеуметтік қорғау жүйесінің қаржылық саясатының даму серпінін, осы жүйедегі қаржылық қатынастарды ұйымдастыру ерекшеліктерін көрсете алады.

Халықты әлеуметтік қорғаудың үш деңгейлі жүйесінің негізгі сипаты қаржылық тұрақтылықты мемлекет, жұмыс беруші мен жұмыскер арасында жауапкершілікті бөлу арқылы қамтамасыз етуге болады.

Біріккен Ұлттар Ұйымы мен Халықаралық Еңбек Ұйымының құжаттарында бекітілген тұжырымдамаға сәйкес көптеген елдерде халықты әлеуметтік қорғау жүйесін қаржымен қамтамасыз етудің басым бағыты міндетті әлеуметтік сақтандыру болып табылады. Ал, әлеуметтік қамсыздандыру мен әлеуметтік көмек институттары жұмыссыздарды, өзін-өзі жұмыспен қамтығандар мен шағын кәсіпорында жұмыс істейтіндерге әлеуметтік кепілдіктерді қамтамасыз етеді. Әлеуметтік қорғауды қаржымен қамтамасыз етудің институционалдық нысанына қарай «беверидждік» немесе «бисмарктік» модельдерді қолданатын елдерді нақты бөліп алу оңай емес. Әлеуметтік қорғауды қаржымен қамтамасыз етудің «беверидждік» моделі мемлекет тарапынан барлығына бірдей әлеуметтік қамсыздандырудың ең төменгі әлеуметтік кепілдігін қамтамасыз етсе, «бисмарктік» модель жұмыскерлерге әлеуметтік кепілдікті міндетті әлеуметтік сақтандыру арқылы қамтамасыз етеді.

Зерттеулер нәтижесі халықты әлеуметтік қорғау жүйесін қаржымен қамтамасыз етуде мемлекеттің қатысу деңгейі әлеуметтік қорғауға арналған шығындарға тікелей әсер етпейтінін көрсетті.

Қазақстандағы әлеуметтік қорғауды қаржымен қамтамасыз ету тұжырымдамасын әзірлеудің негізіне мынандай қағидаттар жатқызылды: жалпылайылық – Қазақстан рынокқа бағдарланған мемлекет ретінде қоғамның барлық мүшелеріне әлеуметтік тәуекел пайда болған жағдайда ең төменгі әлеуметтік стандарттар шеңберінде залалдарды жабуға кепілдік береді. Ынтымақтастық – табыстың әркелкілігі орын алған қоғамда ынтымақтастық қағидаты кедейлерге берілетін атаулы әлеуметтік трансферттердің ІЖӨ-дегі үлесінің жоғарылауын, жалақының деңгейін көбейту арқылы ІЖӨ-нің құрылымының өзгеруін көрсетеді. Тиімділік қағидаты әлеуметтік қорғау жүйесінің қаржылық институттарының трансакциялық шығындарын төмендету отырып, жоғары деңгейде әлеуметтік төлем алуға жағдай жасауын айқындайды.

Әлеуметтік қорғаудың экономикалық мақсатын жүзеге асыру қаржы қорларының қалыптасуы мен пайдалануындағы қаржылық қатынастар мен оларға тиесілі қаржылық тұтқаларсыз мүмкін емес.

Әлеуметтік сақтандыру келешекте әлеуметтік қорғауды қаржымен қамтамасыз етудің негізгі қаржыландыру көзі болады, сақтандыру сыйақыларының сақтық төлемдеріне сай болуы, резервтерді капиталдандыру осы қаржылық институттың дамуына септігін тигізеді.

Корпорацияларды әлеуметтік қызмет көрсетуге міндетті түрде тарту үрдісі дамып келді, бұл өз кезегінде халықты әлеуметтік қорғау жүйесіне қосымша қаражаттарды жұмылдыруға жағдай жасайды.

ҚР әлеуметтік қорғауды қаржымен қамтамасыз етудің эволюциясы.

Халықты әлеуметтік қорғау жүйесін қаржымен қамтамасыз етудің басым көзі бюджет қаражаттары болып табылады.

Әлеуметтік көмек пен әлеуметтік қамсыздандыру функциялық тобына арналған бюджеттік шығындардың нәтижелілігін анықтайтын критерийлер нәтижелікке бағдарланған бюджетті қалыптастыру шеңберінде айтарлықтай маңызды рөл атқарады.

Халықты әлеуметтік қорғауға арналған бюджет қаражаттарының тиімділігін анықтауда мынандай әдістемелер ұсынылды:

1) отбасыларының қаржылық автономия деңгейінің (ОҚАД) салыстырмалы көрсеткіші–үй шаруашылығына бөлінетін орташа әлеуметтік трансферттердің осы үй шаруашылығының тұтынуға арналған орташа шығындарына арақатынасы;

2) отбасының қаржылық жағдайының абсолюттік көрсеткіші–үй шаруашылықтарының қор жинау деңгейінің серпіні (ОҚЖАК).

Халықты әлеуметтік қорғау жүйесінің экономикалық тиімділігін анықтау мақсатында жүргізілген зерттеулер әлеуметтік көмек алушылардың ішіндегі кедейлердің үлес салмағының және әлеуметтік трансферттердегі атаулы әлеуметтік көмектің үлес салмағының төмендігін көрсетті. Бұл өз кезегінде бюджет қаражаттарының тиімді пайдаланылмайтығын дәлелдейді.

Регрессиялық талдау атаулы әлеуметтік көмек пен тұтыну индексінің арасындағы байланыс төмендігін көрсетеді, сондықтан бюджеттен берілетін мұндай жәрдемақылар халықтың табысын жоғарылатуға, кедейлік шегінен шығуға, қоғамда қалыптасқан орташа өмір сүру деңгейіне жетуге септігін тигізбейді.

Бюджеттен қаржыландырылатын әлеуметтік жәрдемақылардың мөлшерін бекітуде арнаулы әдістеменің жоқтығынан бұл жәрдемақылардың кедейлікті қысқартудағы тиімділігі төмен.

Адами капиталдың өсуін қамтамасыз ететін бюджеттік шығындарға баса назар аудару қажет. Нәтижеге бағдарланған бюджетті қалыптастыру аясында осы функциялық топқа арналған шығындардың тиімділігін анықтайтын критерийлерді бөліп қарастыруға болады. Оларға жататындар: халықты әлеуметтік қорғауды жүзеге асыратын орталық және жергілікті органдардың трансакциялық шығындарының әлеуметтік жәрдемақыларға ара қатынасы, атаулы әлеуметтік көмектің өсу қарқыны мен кедейлердің үлес салмағының байланыстылығы, әлеуметтік жұмыс орындарының өсу қарқыны мен жұмыссыздық деңгейінің төмендеуі.

Бюджеттен қаржыландырылатын зейнетақы бағдарламасы кедейлік деңгейін төмендетуге, зейнеткерлердің қалыпты өмір сүруіне жағдай жасай алмай отыр.

Халықаралық Еңбек Ұйымының талабына сәйкес орташа зейнетақы мен орташа жалақының ара қатынасы немесе табысты алмастыру көрсеткіші 40%-дан төмен болмауы керек.

1-ші кестеден көріп отырғанымыздай, бұл көрсеткіш Қазақстанда 1996 жылы 47,9%-ды көрсетсе, 2006 жылы 24,3% болып отыр.

Қол жеткізілген қаржылық-экономикалық мүмкіндіктерді және табысты алмастыру пайызын кемінде 40% мөлшерінде белгілеуді көздейтін халықаралық зейнетақы жүйесі қағидаттарын пайдалану қажет.

Салық жеңілдіктерінің, атаулы әлеуметтік көмек көрсетудің экономикалық тиімділігін анықтау әдістемесі бюджет қаражаттарын тиімді қолдануға мүмкіндік береді.

Бюджет қаражаттарының игерілмегендігін төмендету үшін «Бюджет қаражаттарының игерілмегендігі үшін әкімшілік жауапкершілік туралы» заң қабылдау қажет.

Әлеуметтік көмек және әлеуметтік қамсыздандыру функциялық тобына арналған бюджеттік бағдарламалардың тиімділігін талдау барысында бұл шығындардың республикалық деңгейде шоғырланғандығын және бұл бюджетаралық қатынастардың Қазақстан өңірлерінің қаржылық дербестігін тежейтіні анықталды. 1999-2006 жылдар аралығында төменгі бюджеттерге бөлінетін субвенциялар көлемі 24,8 млрд. теңгеден 153,2 млрд. теңгеге ұлғайса, бюджеттік алынымдар осы жылдар аралығында 37,2 млрд. теңгеден 119,5 млрд. теңгеге жоғарылап отыр. Субвенциялар мен бюджеттік алынымдар әр деңгейдегі бюджеттер арасындағы қаржы ағынын жоғарылатады, өңірлердің орталыққа тәуелділігін күшейтеді.

Халықты әлеуметтік қорғауды қаржыландырудың бюджеттен тыс көздері

Әлеуметтік сақтандырудың қаржылық механизмі мен ұйымдастыру нысандары халықты әлеуметтік қорғау жүйесіндегі негізгі элемент болып табылады.

Әлеуметтік сақтандыру базалық өмір деңгейіне кепілдік беруді емес, еңбек табысының қол жеткен межесін қамтамасыз етуі қажет. Халықтың барлық топтарына біркелкі және толық әлеуметтік қорғауды қамтамасыз ету әлеуметтік сақтандырудың қызметіне жатпайды. Қоғам екі жолдың біреуін таңдауы қажет: сақтандыру қағидаттарын қолданбай әлеуметтік қамсыздандыру арқылы барлығына бірдей кепілдік беру немесе еңбек табыстарының көлеміне қарай саралау негізінде жұмыс істейтін халық топтарына әлеуметтік төлемдерді қамтамасыз ету.

Әлеуметтік сақтандыру жұмыс істейтін азаматтардың өз болашағы мен отбасының берекесі үшін жеке жауапкершілігін нығайтуға жағдай жасайды. Әлеуметтік төлемақылардың дара дербестелінген салымдарға байланысты болуы бір мезгілде әлеуметтік қорғауда әділеттікті күшейтеді, өйткені әлеуметтік төлемақылар қатысушылардың қызмет түріне, еңбек жағдайына, аударымдардың көлемі мен мерзіміне байланысты болады.

Міндетті әлеуметтік сақтандыру қорына жіберілетін әлеуметтік аударымдардың көлемін анықтауда нақты критерийлер қолданылмай отыр, өйткені әлеуметтік тәуекелдердің түрлері мен көлемдері өзгеріп отырады және қоғамдағы еңбектің құнына сәйкес бағалау да өзгеріп отыр. Халықты әлеуметтік қорғауды қамтамасыз етуде әлеуметтік сақтандыруды бағалау интегралдық көрсеткіштер арқылы жүргізілуі қажет.

Әлеуметтік аударымдарды төлеушіге әлеуметтік аударымдар бойынша үстемелер қарастыру қажет. Әлеуметтік аударымдар бойынша үстемелер әлеуметтік тәуекелдердің деңгейі саладағы орташа көрсеткіштен жоғары болған кезде қолданылады. Керісінше, әлеуметтік аударымдар бойынша шегерімдер әлеуметтік аударымдарды төлеушіге әлеуметтік тәуекелдердің деңгейі саладағы орташа көрсеткіштен төмен болған кезде қолданылады. Үстемелер мен шегерімдер сақтық тарифінің 40 пайызынан аспауы қажет.

Талдау көрсетіп отырғандай, қызмет түрлері бойынша ең жоғары әлеуметтік аударымдар қаржы қызметінен түссе, әлеуметтік тәуекелдердің жиі болғанына байланысты құрылыс, өндіріс салаларында әлеуметтік төлемдердің көлемі өте жоғары.

Әлеуметтік төлемдер мен әлеуметтік аударымдардың ара қатынасы бір біріне сай емес. Әлеуметтік төлемақылар мен әлеуметтік жарналардың арасында тығыз байланыс жоқ.

Әлеуметтік тәуекелдің ықтималдылығы жоғары. Әлеуметтік аударымдардың қандай әлеуметтік тәуекелді жабатындығын талдау қазіргі жағдайда қиындап отыр. Біздің ұсынысымыз – әлеуметтік аударымдарды әркелкілендіру қажет.

Міндетті әлеуметтік сақтандыру қорының трансакциялық шығындарына өз міндеттемелерін орындау, қымбат құрал-жабдықтар сатып алу, басқаруға арналған шығындар, салық, айыппұл, коммуналдық шығындар жатады. Бұл шығындар неғұрлым аз болса, соғұрлым қор қызметінің экономикалық тиімділігі жоғарылайды.

Әлеуметтік кепілдіктің орташа арақатынасын әлеуметтік тәуекелді өтеудегі халықтың табысымен, әлеуметтік сақтандыру шығындарының даму деңгейін басқа да макроэкономикалық көрсеткіштермен салыстыруға және сақтық төлемдерін тек қана сақтандыруға ғана емес тәуекелдің алдын алуына жұмсалуды талдау арқылы анықтауға болады.

Халықты әлеуметтік қорғау жүйесін қаржымен қамтамасыз етуде зейнетақы жүйесі маңызды рөл атқарады.

Қазақстанда қызметкердің өмірі мен денсаулығына зиян келтіретін салаларда енгізілген ерікті кәсіби зейнетақы салымдарын жұмыс беруші есебінен төленетін міндетті кәсіби зейнетақы жарналарына ауыстыру қажеттігі дәлелденіп отыр. Міндетті кәсіби зейнетақы жарналары шығындарын тауардың өзіндік құнына кіріктіріп, сол шығындарды корпорациялық табыс салығын анықтауда шегерімге жатқыза отырып, ерікті кәсіби зейнетақы жарналарының көлемін ұлғайтуға болады.

Зейнетақы қорланымдарының абсолюттік өсу кезінде инвестициялық табыстың өсу қарқынының жыл сайын төмендеуі байқалады. Жинақтаушы зейнетақы қорларының табыстылығы 5 жыл аралығында 40,16% болса, жинақталған инфляция деңгейі тиісінше 57,90%-ды көрсетті.

Жинақтаушы зейнетақы қорларының табыстылығына нормативтік-құқықтық базаның әсері жоғары. Жинақтаушы зейнетақы қорлары инвестор, салымшы, қарыз беруші және сатушы ретінде қызмет ете алмайды. Жинақтаушы зейнетақы қорларының функцияларының ауқымын кеңейту қаржы рыногының және инвестициялық қызмет көрсету тетігінің дамуына тікелей әсер етеді. Салымшылардың зейнетақы қорланым орташа жалақы көлеміне сай келмейді.

Ерікті зейнетақыны әлеуметтік әріптестікті дамыту және бизнестің әлеуметтік жауапкершілігін арттыру негізінде жүзеге асыруға болады.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Мемлекеттік бюджет: Экономика, 1998 ж.
2. Расходы государственного бюджета: учебное пособие.-Алматы: Экономика, 2003г.
3. Халықты әлеуметтік қорғау жүйесін қаржымен қамтамасыз етудің басымдықтары.- Алматы, 2007 г.
4. Әлеуметтік сақтандыру – халықты әлеуметтік қорғауға арналған шығындарды қаржыландырудың қосымша көзі//Қаз ЭУ хабаршысы. - 2005 г.

Т.Ы. ХАЖИЕВ,

Қазақстанның еңбек сіңірген қайраткері,
э.ғ.к., «Кино және ТВ кафедрасының» профессоры

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ КИНОНАРЫҚ ТЕТІГІНІҢ ҚАЛЫПТАСУЫ

XX ғасырдың аяғынан бастап шет ел аудиовизуалдық өнімдерінің жаппай енуінің салдарынан кинорыноқтағы жағдай түбірімен өзгерді. Бұл өзінің жанрлық және эстетикалық жаңалығымен азаматтардың көрермендік талғамына үлкен әсер етті. Сол себепті шет елдік, ресейлік және қазақстандық аудиовизуалдық өнімдерді өндірушілердің арасында бәсекелестік күшейді. Осы беталыстың бір уақыттағы қозғалысының нәтижесінде аудиовизуалдық саланың құрылымдық өзгерістері болып өтті. Көзге көрінетіндері отандық киноөнімдері өндірісінің, прокатының және киножүйенің қысқаруы, телебейнеинтернет-өнімдерін біріктіруші «үй кинотеатры» рөлінің күшейуі, шет елдік ойын-сауық бағдарламаларының басымдылығы болды.

Осы процестермен қатар аудиовизуалдық салалардың бюджеттік қаржыландыруының күрт төмендеуі басымды рөлдегі мемлекеттік кәсіпорындар мен ұйымдардың құлдырауына әкеп соқты. Мұның өзі экрандық өнімдерді өндіру мен өткізудегі ұйымдастыру мен басқарудың барлық жүйесін өзгертуге бетбұрыс қажеттігін туғызды. Өндірісті ұйымдастыру, бөлу, тарату, аудиовизуалдық өнімдерді өткізу сияқты барлық құрамы қарама-қайшы ретсіз болды, бірақ қалыптасқан нарықтық шындыққа шүбәсіз икемделіп, көптеген жеке меншік фирмалар аудиовизуалдық саланың инфрақұрылымында пайда бола бастады, жаңа ұйымдастыру-экономикалық схема қалыптасты.

Аудиовизуалдық мәдениеттің басқа да түрлерімен бәсекелестік, өмір сүру деңгейінің төмендігі, экономикалық жағдайдың тұрақсыздығы, жұмыссыздық, психологиялық ахуалға сенімсіздік және криминалдық жағдай, көрермендердің көңіл-күйі мен талғамын киноөндірушілердің түсіне білмеуінен киноөнімдерін шығару қысқарды.

Сол кездің өзекті мәселесінің бірі – кинотеатрларға барушылардың саны күрт азайып кетуі. 1990 жылдардағы қаржылық жүйенің бұзылуын, экономикалық байланыстардың үзілуін және киноөндірісінің қысқаруымен еске алуға болады. Осы себептердің барлығы, әсіресе, көркемсуретті фильмдердің деңгейінің түсіп кетуі кинотеатрға деген қызығушылықты бәсеңдетті. Көрермендер санының азаюы республикада экономикалық күйзелістің салдарынан байқала бастады. Соған орай фильмдердің сапасы төмен түсе берді, ал көрермендер үшін кинотеатрлардың орнына телевизия мен басқа да бейне өнімдерді көрсететін «үй кинотеатрлары» келді. Егер 1990 жылы киноға баратын көрермендер саны – 207 миллион болса, 1998 жылы – 0,5 млн дейін кеміп, 2008 жылы – 7,5 миллионға дейін көтерілген (1-диаграмма). Сондай-ақ кинокодьерғылар саны 1990 жылы 10714 болса, 2003 жылы 216 дейін кеміп, 2007 жылы қайтадан – 301 дейін көтерілген (2-диаграмма).

Кинонарық дегеніміз тауар-ақша айырбастау саласы болып табылады және сатушылар мен сатып алушылар арасындағы экономикалық қатынастар жүйесін білдіреді. Бұл қатынастардың негізгі элементтері – баға, сұраныс пен ұсыныс және бәсеке.

Қазақстан киноарығының негізгі салаларының бірі – киножүйе. Ол кинотеатрлардан, кино көрсететін клубтардан, сонымен қатар басқа да мәдени – көпшілік және жылжымалы киноқондырғылардан тұрады. Киножүйенің негізгі міндеті – репертуарлық талаптары негізінде жоғарғы техникалық деңгейде фильмдерді көрсету.

Халық кинотеатрға әр алуан фильмдер көріп, өздерінің дүниетанымы, білімдерін молайту үшін және эстетикалық ләззат алу үшін келеді. Кинотеатр халықтың білім алатын, тынығып рахаттанатын үйі болғандықтан ол әрі таза, әрі әсем, отырып сөйлесуге де, жүріп серуендеуге де жайлы болуға тиіс.

Статистикалық мәліметтерге сүйенсек күндізгі сеансқа орташа есеппен балалар үшін билеті 250 теңге, студенттер - 350 теңге, үлкендер - 750 теңгеге алуға болады.

Қазақстан Республикасының Президенті Н. Назарбаев «Мәдениет мұрасы» бағдарламасының үш жылдық жұмысын талдағанда: «Мәдениет – ұлттың бет-бейнесін, рухани болмысы, жаны, ақыл-ойы, парасаты. Жабылып қалған, шашылып қалған кітапханалардың жер-жерде қайта жандандануына, шағылып қалған клубтар мен мәдениет ошақтарының қайыра бой көтеруіне мұрындық болды» – деп атап өткен еді.

Осыған байланысты негізгі назар ауылдағы кино жағдайына және жалпы кинотеатрлардың республика, облыс, аудан көлемінде бір деңгейде, бір дәрежеде дамуына көңіл аударылуда. Жасыратыны жоқ, соңғы жылдары мәдениеттің көптеген объектілері, әсіресе ауылда, өте қиын жағдайда қалды.

Мысалы: тек қана Алматы облысы бойынша 512 мәдениет үйінен көпшілігі қысқарып 51 мәдениет үйі қалған екен. Жекеменшікке сатып алған ғимараттарын мейрамхана, қонақ үй, бейнесалон, қойма жасаған. Үкіметтің «Жол картасы» бағдарламасы бойынша 223 мәдениет үйі жекеменшіктен қайтарылып, жергілікті әкімшілік балансына алынған. 400-ге жуық автоклубтың қайда кеткені белгісіз.

2002 жылдан бастап халықтың әлеуметтік жағдайы жақсаруына байланысты 2007 жылы республикада 77 - кинотеатр 111 кинозалымен, 301 тұрақты және жылжымалы киноқондырғыларда кино көрсетілді, 172,3 мың киносеанстар, оның ішінде ауылдық жерлерде 16,8 мың киносеанстар болып өтті. (Ресеймен салыстырсақ, оларда 1864 кинозалы бар 736 кинотеатр жұмыс істейді). Кинокөрсететін ұйымдардың кірісі – 2,9 млрд. теңге, ал жеке меншік кәсіпорындар бойынша – 2,3 млрд. теңге (77,6%). Қазақстандық фильмдерді 456,1 мың. адам, ресейлік- 1313 мың. адам, шет елдікі - 4645 мың адам көрді. Кинокөрсетімдердің саны – 2008 жылы -7,5 млн. жетті, ауылдық жерлерде – 210,8 мың адамға барды.

Республикамыздың әр облысы бойынша киноқондырғылар мен кинотеатрлардың жалпы жағдайы айтарлықтай. Тұрақты және қозғалмалы киноқондырғылардың ең үлкен орындары: Батыс Қазақстан, Жамбыл, Қостанай, Оңтүстік Қазақстан және Алматыда екен. Кинотеатрлардағы орындар саны бойынша Қарағанды, Шығыс Қазақстан, Павлодар облыстары және Алматы қаласы алдыңғы орындарды алыпты. Осыған байланысты қасалық табыстары да сәйкес өсіп отырған.

Соңғы жылдары еліміздің әл-ауқатын, білімі мен денсаулық саласын, мәдени демалыстарын жақсартуға Президент пен Үкімет басшылығы адамдардың жалақысын, зейнет ақысын және студенттердің стипендияларын көтеріп жатыр. Ал мұның өзі кинотеатрларға баруға анағұрлым жағдай туғызуда.

Кинотеатрлардан көбінесе Голливуд фильмдерін көрсетеді, басқа мемлекет фильмдерін күндіз шаммен іздеп таппайсыз. Мысалға: Францияда кино көрсетуге қатаң квота бар. Кинотеатр репертуарының 40 % Голливуд фильдері болса, қалған үлестік пайыздар өзі мен еуропалық фильмдер арасында бөлінген. Егер де мұндай квота бізде болса, онда түсіріліп жатқан фильмдеріміз өз көрермендеріне жетер еді.

Әзірге өзгерістер самал желінің біздің кинопрокатқа соғатын түрі жоқ, отандық кино-мандар шетелдіктердің келуін күтуде. Болашақта мәскеулік «Star cinema» киножүйесі бізде Алматы және Астана қалаларында бірнеше кинотеатрлар салмақ, жоба 30 млн. доллар. Мүмкін шетелдіктердің келуімен біздің кинопрокат екінші өмірін бастар.

Болашақ көп залды мультиплекстердің қолында, көрермен кинотеатрға келіп 1 сағат фильмнің бітуін күтпей – ақ қалаған залдан өзіне ұнаған фильмді көре алады. Қазіргі кезде бізде Интернет мәліметі бойынша 36 залды 13 «Кинопарк» кинотеатрлары, бірнеше залды «Star cinema», 8 залды «Мегацентр Алматы» кинотеатрлары сауда ойын-сауық орталықтарында ашылған.

Қазіргі кезде отандық киноарықты кинозалдар бойынша ұстап отырған ірі киножүйелердің үлесі келесідей: «Кинопарк» -- 32%, «Star cinema» - 11%, «Otau Cinema»- 6% , Арман кинорталығы – 5% , «Иллюзион – 5%, «Арсенал – 4%, «Silk Way City» - 4%. Кинозалдардың 50% - дан астамы Алматы мен Астаны қалаларында орналасқан.

Қазақстанда бұрын жылына 3–4 фильм түсірілсе, өткен жылы 15 фильмге жеткен, оның ішінде Қазақфильм 9 фильм өндірген. Фильмді тек түсіріп қана қоймай оны экранға шығару жолдарын алдын – ала ойлану және фильм аясында «шу» көтеру деген секілді жарнама қажет. Өз фильмдерін көрерменге жеткізу үшін «9 рота» және «Дозордың» екеуі де жарнаманы жақсы қолдана білді, соңында «Дозорлар» 18 \$ млн., ал ТМД- дан 14–15 \$ жинаса, шетелден түскен пайдамен қосқанда 60 млн. \$ жинаған, яғни өз құнын 4 есе ақтап алған. Ресейде киноға - қаржы салса пайдалы екенін жақсы біледі. Ал бізде ол жағын білгенімен қаржы салуға әзірше аса бір ұмтылыс жоқ.

2008 жылдың мамыр айында ұлттық киностудиямызда біраз болды, басқару процесіне жаңа басшылық келіп, республикамыздағы жалғыз ірі фильм өндіруші кәсіпорында, бірнеше бағытта реформалар жасауға кірісті. Оның ішінде: жаңа техника мен технологияны енгізу, қазіргі киноарығын зерттеу, фильм прокатын жандандыру, кино туралы заң қабылдау, фильм өндірісі көлемін бірнеше есе көбейту және тағы басқалар бар. Акционерлік қоғамының Президенті Е.Аманшаев мырзаның «Қазақстанская правда» газетіне берген сұхбатында: «Егер біз алға қарай дамып, отандық киноарығында өз орнымыз болсын десек, онда әлемдік стандартқа сәйкес технологиялық базасында кем дегенде қойылымы күрделі он фильм өндіріске жіберіліп отыру керек» - деген сөзі бар.

Қазақ киносы әлі де «толғату» үстінде деген АҚ Президенті, қазіргі кинотеатрларда жүріп өткен фильмдердің 72% шетелдікі, 25% Ресейдікі, тек 3% ғана отандық екенін алға тартты. Статистика мәліметі бойынша 2008 жылы еліміздің кинотеатрларындағы прокатта 254 картина көрсетілсе, оның тек 8-і қазақстандық, 5-і ғана «Қазақфильмдікі» болған. Кинотеатрларда отандық киноның жоқтың қасындай екендігіне қызметтік кинематографиялық базаның жоқтығы себеп болған. Сондықтан да прокатта шетелдік картиналардың бағы жануда.

Әлі қалыптасып үлгермеген Қазақстан рыногында Ш.Айманов атындағы “Қазақфильм” акционерлік қоғамы бірінші орынды алып отыр. Біздің киноның барлық материалды-техникалық базасы осында шоғырланған және бюджеттік қаржыландыру да осында бағытталған. Қырғызстаннан да техникалық тапсырыстар түсіп жатыр, сонымен бірге олардың мамандары да жұмыс жасауда.

Соңғы уақытта кинностудияда кино саласында белгілі жетістіктерге жеткен әлемдік режиссерлермен, продюсерлермен, сондай-ақ продюсерлік компаниялармен қарым қатынас орнататын Продюсерлік орталық ашылған. Оған қоса түсірілген туындылардың жарнамалық стратегиясын анықтайтын киножобалардың даму орталығы жұмыс істей бастады. Өткен жылдан бері кинностудияның маркетингтік қызметі іске қосылған. Ең бастысы, биыл кинностудия өндірістік базасының ірі техникалық жаңғырту жобасы жүзеге асты. Қысқасы, кинностудия киноиндустрия саласының ең озық технологияларымен жабдықталып, Орта Азияда ең мықты кәсіпорынға айналып отыр. Кинностудия 2010 жылға қарай отандық және бірігіп түсірілген фильмдерді тамашалайтын көрермендер санын миллионға жеткізбек. Елбасы Н.Назарбаев кинностудияда болғанында: «Кино жастарды патриотизмге тәрбиелеу керек. Бізге өжет, отансүйгіш ұрпақ тәрбиелеу қажет. Бұл жолда мен сіздерге қолдау көрсету үшін келдім. Сондай-ақ кинотеатрларға барып, қазақ киносына көрермен тартуға өз тарапымынан ықпал ететін де боламын» - деді.

Ішкі рынокқа келетін болсақ, әлемдік киноқоғам қазақстандық кинематографияны негізінен фестивальдарда көрсетіліп жүрген авторлық жұмыстардың арқасында таниды. «Өкінішке қарай, киногер С.Елубай айтқандай, кино дегеніміз-көкбет коммерция мен періште өнердің бір арбаға жегілу. Фильм қаржылық табысқа жетпесе өнер де болса өлгені. Бұл әрине, шынайы өнер үшін жасалған «авторлық киноға» әбден обал. Бірақ ащы шындық осы».

Ішкі рыноктың тарлығы және көрермендер назарының жеткіліксіздігі кинотеатрлардың отандық фильмдерге деген бағдарын (позиция) өзгертті. Бүгінде олар тек голливудтік өнімдердің көрсетілуіне ғана маманданып, жылына бір-екі рет еуропалық немесе азиялық кино апталығын өткізеді. Сол себепті жергілікті кино өндірушілердің ең негізгі міндеттерінің бірі болып отандық фильмдердің көрсетілімін жүзеге асыруға прокатшыларды қызықтыру, осы іске жұмылдыру.

Қазақстанның ішкі рыногының тарлығы оның халқының санына байланысты, қазір еліміздің не бары 16 миллион 196 мың тұрғыны бар. Осыған орай кино саласының дамуы және бизнес ретінде пайда алып келуі тек “кинематограф – телевизия – жарнама”, “кинематограф – мемлекеттік тапсырыс” және “кинематограф – бизнес – брендтерді қалыптастыру” байланыстары негізінде жүзеге асады. Сонымен қатар ресейлік телеарналармен немесе американдық кинокомпаниялармен бір жобада бірігіп жұмыс істеу осы мәселені шешуге көмек болады. Мемлекет ішіндегі мұндай іс-шаралар тиімді жұмыс істеуге итермелейді және халықаралық жобалар біздің киноөнімдердің өткізу рыногын кеңейтуі мүмкін.

Айта кететін жағдай, киноиндустрияның дамуы басқа салалардың да дамуына түрткі болады. Мысалы телеөндіріс, ақпараттық технология, ойын-сауық индустриясы, сыйлықтар және туризм.

Коммерциялық тұрғыдан сәтті даму үшін, ең біріншіден көршілерімізбен ынтымақтастықты жақсарту қажет. Қытай – бұл, әрине, қызықты болушы еді, бірақ олармен әзірге нақты байланыс орнатылған жоқ. Ал Ресейге келетін болсақ, онда бірлесіп істеген жобалар ресей кинорыногында өз күшінді қатаң бәсекеде сынауға мүмкіндік береді. Егер де біз ресейлік рынокқа шықсақ, онда отандық инвесторлардың назарына ілігеміз.

Кинематографияны қаржыландыру деңгейі көтерілгенмен, бұл мәселе өз маңызын жоймайды, себебі Қазақстанда әлі күнге дейін “Кино жайлы” Заң қабылданбады. Кино жайлы заңның жоқ болуы осы уақытқа шейін киноиндустрияның ең басымды даму бағытын анықтауға кедергі болып отыр. Дегенмен де, өткен жылдың қазан айында киностудияда Парламенттің Сенат және Мәжіліс депутаттары, Мәдениет және ақпарат министрлігінің басшылары және киноөнері қайраткерлерінің қосылған «дөңгелек отырысы» болды. Бұл отырыста маңызды салалық проблемалар талданып, кинематографияның өнердегі басымды рөлі аталып өтті. «Мәдениет туралы» Заңның жаңа редакциясында кинематографияның заңнамалық кеңістігін жетілдіру бойынша 21 түзетулер енгізілді (барлығы 31 болатын).

Қорыта келгенде, мақаланың соңын белгілі жазушы және киногер С.Елубайдың сөзімен аяқтасақ дегіміз келіп отыр: «Кино-әлемдік ықпал үшін күрестегі тедессіз мәдени - идеологиялық құрал. «Барлық өнердің ішіндегі біз үшін ең маңыздысы кино» деп айтқан қызыл көсем ұраны әлі күнге өз өзектілігін жойған жоқ».

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Сидоренко В.И. *Мастерство продюсера. Кино и ТВ-М.: Юнити, 2003.*
2. С.Елубай. *Қазақ киносы. // Егемен Қазақстан, 2010 жылғы 30 қаңтар.*
3. *Закон РК «О культуре».-Алматы. Юрист, 2006.*
4. М.Алшынбай. *Жекеменшікке өткен мәдениет үйлерінің біразы қайтарылды. // Қазақ әдебиеті, 2009 жылғы 15 желтоқсан.*
5. К.Қажмұрат. *Қазақ тілі терминдерінің сөздігі. Алматы, Мектеп, 2003.*
6. Е.Аманшаев *«Казахфильм на пороге больших перемен» // Казахстанская правда, 19.08.2008.*
7. А.Есали. *«Кино-өмір, өмір-кино» // Егемен Қазақстан, 2009 жылғы 24 қараша.*
8. *Народное хозяйство Казахстана за 70 лет. Статистический сборник. Алматы, 1990.*
9. *О деятельности кинотеатров в РК за 2002-2007 год. // Агентство РК по статистике.-2007.*
10. *www.continent.ru*
11. *Как улучшить законодательную базу нашего кинематографа // Территория кино, 2009, №7-8.*
12. *Статистический ежегодник – 2001.*



М.А. СВЯТОВА,

соискатель, Казахский университет экономики, финансов и международной торговли, г. Астана

О ФОРМИРОВАНИИ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ НА РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКАХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

Вопросы территориальной организации банковской деятельности, развития конкуренции на региональных рынках банковских услуг являются наименее исследованными в работах ученых и практиков постсоветских стран. Основной причиной такого положения является то, что сам предмет исследования является достаточно сложным и зависит от целого ряда факторов как экономических, так и социальных, политических, национально-исторических и т.д. Данные проблемы чрезвычайно актуальны для Казахстана с его огромной территорией, сохраняющимися различиями в уровнях их социально-экономического развития. Казахстан еще в советское время имел серьезные социально-экономические диспропорции в развитии регионов. Плановая централизованная экономика не смогла решить данные проблемы, а переход к рыночной экономике обострил имеющиеся территориальные диспропорции, значительно увеличился разрыв между основной частью регионов и так называемыми «территориями экономического роста».

Решение задачи по преодолению существенных разрывов в уровнях социально-экономического развития регионов зависит от темпов и эффективности государственной политики по созданию благоприятного инвестиционного климата и стимулированию размещения новых производств и диверсификации региональных экономик с учетом как экономических, так и социальных приоритетов. Этому должна способствовать и реализация территориально-дифференцированного подхода к региональной организации банковской сферы.

Трудно выделить какую-либо страну в качестве образца проведения последовательной целенаправленной государственной политики в области территориальной организации банковской деятельности. Едва ли не единственным примером учета на государственном уровне региональных особенностей в развитии банковской системы и интересов территорий является США.

Проблемы рациональной территориальной организации банковской деятельности являются чрезвычайно актуальными для большинства постсоветских стран, в том числе и для России с ее огромной территорией и так же крайне неравномерным размещением производственного потенциала и человеческих ресурсов. Несмотря на очевидную актуальность, различные аспекты данной проблемы стали активно исследоваться российскими учеными только в последние годы. В немногочисленных публикациях по этим вопросам традиционно анализируется лишь деятельность региональных банков. Большинство авторов выступает за необходимость приоритетного развития и укрепления последних. В основе такого подхода лежит получивший широкое распространение среди российских ученых вывод о том, что региональные банки теснее (чем филиалы столичных банков) связаны с территорией своего функционирования, больше заинтересованы в ее дальней-

шем развитии и поэтому способны оказать более существенное влияние на развитие отраслей региональной экономики, малого бизнеса, сберегательную активность населения. Исходя из этого, поддержка региональных банков возводится ими в ранг важнейшей задачи государства и местных органов власти. Предоставление региональным банкам некоторых льгот в рамках общих требований по пруденциальному регулированию, приоритетная поддержка бюджетными средствами – это далеко не полный перечень предложений российских авторов. В перечне мер по обеспечению стабильности и устойчивости местной базы фондирования предлагается введение определенных ограничений на межрегиональную миграцию капитала через филиалы банков. По мнению некоторых российских авторов, такая миграция ведет к перекачиванию финансовых ресурсов в регионы с более развитым экономическим потенциалом в ущерб экономике региона – финансового донора. Приведенный выше краткий обзор различных аспектов данной проблемы и предлагаемых путей решения свидетельствует как о ее сложности и неоднозначности, так и о высокой теоретической и практической значимости.

Вместе с тем, сведение всей проблемы только к деятельности региональных банков не актуально для Казахстана¹ и не дает полного представления об экономических процессах в регионах.

Формирование эффективной территориальной организации банковской деятельности требует теоретического и практического анализа необходимых условий и предпосылок, всестороннего исследования экзогенных и эндогенных связей, особенностей реализации государственной политики в этой сфере.

Состояние рынка банковских услуг на конкретной территории зависит как от общей ситуации в национальной экономике, проводимой государством политике в этой сфере, так и от уровня экономического развития самой территории, структуры региональной экономики, уровня и отраслевой структуры занятости населения. При анализе указанных проблем нам представляется целесообразным использование системного подхода, рассмотрение региональной экономики как части более глобальной экономической системы – национальной экономики. Определяющим моментом при таком подходе является приоритет национальных экономических интересов над местными (региональными). Исходя из этого, осуществление государственной политики в области территориальной организации банковской деятельности должно основываться на учете и максимально эффективном использовании местных социально-экономических особенностей при безусловном приоритете национальных целей.

¹ Традиционно, региональными в Казахстане считались банки, головные офисы которых были зарегистрированы вне Алматы. С переводом столицы в Астану, видимо, следует скорректировать такой подход, исключив астанинские банки из перечня региональных. Исходя же из традиционной классификации по состоянию на 1.07.2010 года из 39 действовавших в Казахстане банков всего лишь 6 были региональными. Их доля в общих активах коммерческих банков составляла менее 2%. Самый крупный региональный банк АО «Цеснабанк» (Астана) занимал по размеру активов лишь 12 позицию. Остальные пять банков (АО «Казахстанский инновационно-коммерческий банк», Караганда; АО «Заман-банк», Экибастуз; АО «Сеним-банк», Алматинская область; АО «ДБ Национальный банк Пакистана в Казахстане», г. Каскелен; АО «Мастербанк», г. Каскелен;) замыкают список отечественных банков и не играют сколь-нибудь значительной роли в социально-экономическом развитии соответствующих территорий.

Основным инструментом влияния государства на рациональное, с точки зрения национальных интересов, размещение различных финансовых институтов по территории страны является формирование «правил игры» на рынке банковских услуг, разработка и внедрение законодательства, стимулирующего создание равной конкурентной среды для субъектов региональной конкуренции.

Для анализа проблем конкуренции на рынке банковских услуг региона необходимым условием является четкое определение содержания понятий «банковская конкуренция», «банковские услуги», «рынок банковских услуг региона», «предмет (объект)» и субъект региональной конкуренции».²

Не углубляясь в имеющуюся дискуссию по этому вопросу, отметим, что под банковской конкуренцией следует понимать процесс соперничества на рынке банковских услуг различных финансовых институтов – коммерческих банков, кредитных товариществ, ипотечных компаний, микрокредитных организаций, в ходе которого данные экономические субъекты стремятся обеспечить свою рыночную нишу на определенных рынках банковских услуг.

Областью (сферой) банковской конкуренции является рынок банковских услуг. Специфика этого рынка заключается в том, что это довольно сложное образование, имеющее широкие границы и состоящее из множества сегментов. Это рынки депозитов, кредитов, ценных бумаг, иностранных валют, драгоценных металлов и т.д. Современные коммерческие банки функционируют в роли продавцов или покупателей практически во всех этих рыночных сегментах. Поэтому сфера банковской конкуренции довольно обширна, а конкурентная среда многообразна и разнородна.

Предметом конкуренции является конкретная банковская услуга. Объект конкуренции – потребитель этих услуг – клиент (государственные органы, юридические лица разных форм собственности, население), субъект конкуренции – банк или другое юридическое лицо, предоставляющее данные виды услуг.

В своей практической деятельности отдельно взятый коммерческий банк имеет дело с весьма неоднородной массой конкурирующих с ним продавцов банковских услуг. Коммерческие банки являются только одной из групп конкурентов. Таким образом, субъектами конкуренции на рынке банковских услуг являются не только сами банки и их территориальные подразделения, но и все другие финансовые и нефинансовые учреждения – участники рынка банковских услуг.

Как известно, природу банков как особого финансового института определяют как минимум три группы традиционных банковских операций, которые только они (банки) могут проводить для своих клиентов в совокупности (одновременно):

- открытие и ведение банковских счетов;
- привлечение денег во вклады (депозиты);
- размещение привлеченных и собственных средств от своего имени и на свой риск на условиях возвратности, платности, срочности (выдача кредитов).

² Содержание данных категорий подробно раскрыто автором в статье «Конкуренция на рынке банковских услуг Казахстана: сущность, формы проявления и направления развития» // Ученые записки Академии экономики и права. – №2 (17) 2009. – С.109-113.

Именно за предоставление указанных традиционных банковских услуг ведется основное соперничество рыночных субъектов – конкурентов (банков и других небанковских финансовых институтов).

На практике банки выполняют более широкий круг операций, чем указано выше. Перечень фактически выполняемых банками операций можно разделить на два блока: операции, осуществление которых по законодательству разрешено исключительно банкам; прочие операции, которые осуществляются и другими хозяйствующими субъектами. Что касается первого блока операций, то они направлены на обеспечение хозяйствующих субъектов необходимыми денежными средствами как для обычного (нормального) функционирования, так и дальнейшего развития (расширенного воспроизводства).

В законодательствах многих стран, в том числе и в Казахстане, перечень разрешенных банковских операций связан с конкретными институциональными формами финансовых институтов. Так, в п. 2 ст. 30 Закона РК «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» перечислены банковские операции, которые вправе осуществлять только банки. К ним относятся:

- 1) прием депозитов, открытие и ведение банковских счетов юридических и физических лиц;
- 2) открытие и ведение корреспондентских счетов банков и организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций;
- 3) открытие и ведение металлических счетов физических и юридических лиц, на которых отражается физическое количество аффинированных драгоценных металлов и монет из драгоценных металлов;
- 4) кассовые операции: прием и выдача наличных денег, включая их размен, обмен, пересчет, сортировку, упаковку и хранение;
- 5) переводные операции: выполнение поручений физических и юридических лиц по платежам и переводам денег;
- 6) учетные операции: учет (дисконт) векселей и иных долговых обязательств физических и юридических лиц;
- 7) банковские заемные операции: предоставление кредитов в денежной форме на условиях платности, срочности и возвратности;
- 8) организация обменных операций с иностранной валютой;
- 9) инкассация банкнот, монет и ценностей;
- 10) прием на инкассо платежных документов (за исключением векселей);
- 11) открытие (выставление) и подтверждение аккредитива и исполнение обязательств по нему;
- 12) выдача банковских гарантий, предусматривающих исполнение в денежной форме;
- 13) выдача банковских поручительств и иных обязательств за третьих лиц, предусматривающих исполнение в денежной форме.

Структура и объемы проводимых конкретных банковских операций, их сочетание, доля в активах и пассивах, доходах для каждого банка специфичны и определяют профиль его деятельности, специализацию. В определенный момент времени банк может и не выполнять какие-то виды банковских операций, но от этого он не перестает оставаться банком. Что касается сферы деятельности, географии присутствия и специализации каждого

филиала, то эти параметры определяются каждым банком самостоятельно, в соответствии с утвержденной акционерами стратегией развития. Законодательством Казахстана в настоящее время предусмотрены довольно либеральные входные барьеры на банковский рынок в форме филиала коммерческого банка или дополнительного банковского офиса. Минимальный размер собственного капитала коммерческого банка Казахстана на 01.07.2011 г. должен составлять 10 млрд. тенге. В случае открытия территориального подразделения, банк должен иметь дополнительно капитал в следующих размерах:

- 30 млн тенге за каждый филиал, расположенный в административном центре области, а также в городах Алматы и Астана;
- 15 млн тенге за каждый филиал, расположенный в других городах;
- 10 млн тенге за каждый филиал, расположенный в других населенных пунктах.

Открытие филиала сейчас носит только уведомительный, а не разрешительный характер, как прежде. Для действующих банков существует требование о безубыточной финансовой деятельности в течение одного года, на вновь открываемые банки такое ограничение не распространяется в течение первых трех лет работы.

Отдельные виды банковских операций могут совершать и иные юридические лица, не являющиеся банками, при наличии соответствующего разрешения или лицензии государственного уполномоченного органа. Поэтому, говоря о конкуренции на рынке конкретных банковских услуг, нельзя ограничиваться только анализом отношений состязательности между коммерческими банками и их филиалами или дополнительными офисами. На рынках банковских услуг в качестве и продавца и покупателя все чаще выступают и другие финансово-кредитные институты.

Основной уровень конкуренции – соперничество между коммерческими банками и их территориальными подразделениями, которые традиционно преобладают в институциональной структуре финансового сектора Казахстана.³

Анализ показывает, что деятельность банков на современном этапе характеризуется ярко выраженной тенденцией к расширению спектра оказываемых услуг. Банки, кроме указанных выше операций, предоставляют своим клиентам и дополнительные услуги, такие как факторинг, форфейтинг, лизинг, выпуск и обслуживание платежных карточек, финансовое консультирование и т.д. Помимо этого, ими осуществляются и обычные хозяйственные операции. Деятельность банков все чаще стала выходить за пределы традиционной банковской сферы, она стала полифункциональной.

Тенденция к универсализации банковской деятельности ведет к укреплению конкурентной позиции банков, которые имеют возможность более гибко реагировать на изменения конъюнктуры, рассеивать риски между различными видами предоставляемых банковских услуг. В силу их «всеядности», универсальные банки начинают конкурировать со всеми участниками (субъектами) рынка банковских услуг.

В последние годы все более серьезную конкуренцию коммерческим банкам начали составлять небанковские финансово-кредитные институты (ипотечные организации, брокерские компании, инвестиционные фонды и др.), а также нефинансовые организации (АО «Казпочта», лизинговые компании и другие.).

³ По данным Национального банка Республики Казахстан, по состоянию на 1 октября 2008 г. на банки приходилось 74,2 % всех активов финансового сектора страны. Сайт: www.nationalbank.kz / Финансовая стабильность.

В важнейшем сегменте услуг – кредитовании, основными субъектами конкуренции, помимо филиалов коммерческих банков, являются такие государственные институты как Инвестиционный фонд, Жилстройсбербанк, фонд «Даму», а также различные кредитные товарищества и микрокредитные организации, ипотечные компании и др.

На рынке ценных бумаг основную конкуренцию филиалам банков составляют различные брокерские, инвестиционные, финансовые компании, территориальные подразделения АО «Казпочта».

На депозитном рынке основными конкурентами филиалов банков являются территориальные подразделения АО «Казпочта», депозиты в которых гарантированы государством. Следует подчеркнуть, что в докризисный период главную конкуренцию банковским депозитам составляли инвестиции населения в недвижимость. Такого рода вложения можно расценивать, на наш взгляд, как продукт-субститут (заменитель) по отношению к банковским депозитам.

На рынке обменных операций в основном конкурируют филиалы банков, частные обменные пункты и территориальные подразделения АО «Казпочта». В последние годы наметилась тенденция к выделению отдельных видов банковской деятельности на аутсорсинг. В настоящее время банками на внешнее обслуживание передаются услуги по охране, инкассации и перевозке ценностей, информационно-техническому и юридическому обслуживанию, лизинговой и инвестиционной деятельности и др. Публикуемая в настоящее время официальная отчетность банков, уполномоченных государственных органов, небанковских организаций не дает цельного представления о географии предоставляемых банковских услуг и привлекаемых ресурсов, роли и месте конкретных филиалов банков в регионах. Все это чрезвычайно затрудняет проведение количественной оценки уровня, темпов и интенсивности конкуренции на региональных рынках банковских услуг. Территориальному аспекту банковской деятельности не уделяется должного внимания и в целевых программах реформирования различных отраслей национальной экономики.

Конкуренция в банковском деле неизбежно вызывает концентрацию, что можно видеть и по истории становления отечественной банковской системы. В Казахстане, как и в ряде других постсоветских стран, получила распространение модель дифференцированной олигополии, означающая преобладание крупных кредитных организаций (банков).

В ходе рыночного реформирования многие банки были поглощены более сильными конкурентами, другие обанкротились или были вынуждены продолжать свою деятельность на финансовом рынке уже в форме кредитных товариществ, а не банков. С сокращением количества банков увеличивались их размеры, возрос объем операций, выделились отдельные крупнейшие, так называемые системообразующие банки. На счетах последних в предкризисный период были сконцентрированы огромные суммы свободных средств, ищущих прибыльного применения.

Крупные банки имели решающие преимущества в конкурентной борьбе перед мелкими. Во-первых, они обладали большими возможностями для привлечения вкладов, так как вкладчики предпочитали помещать свои средства в крупные, более солидные и устойчивые банки; во-вторых, они имели широкую сеть филиалов (дополнительных офисов), расположенных во многих городах, чего нет у мелких банков. В-третьих, у крупных банков из-за большего масштаба ниже издержки по ведению операций относительно. Это

позволяет им взимать меньшую плату с клиентов за выполнение расчетных и кредитных операций, что, естественно, привлекает клиентуру.

Конкуренция по основным видам банковских услуг ведется на региональных рынках преимущественно между филиалами крупнейших банков. На начало 2010 г. в Казахстане действовали всего 357 филиалов банков и 1863 дополнительных офиса. Большинство филиалов и дополнительных помещений банков были сосредоточены в областных центрах. В Алматы и Астане расположены офисы 66 филиалов и 421 дополнительный офис коммерческих банков, что составляет, соответственно, 18% и 22,5% от их общего количества по республике. Из общего количества филиалов и дополнительных офисов, на первые шесть ведущих коммерческих банков Казахстана 1 июля 2010 г. приходилось, соответственно, 35% и 75%, иными словами, каждый третий филиал и подавляющее большинство дополнительных офисов принадлежат крупным системообразующим банкам страны. В этой связи потенциальные и текущие финансовые проблемы крупных головных банков могут и, в реальности, почти автоматически транслируются на регионы, осложняя развитие малого и среднего бизнеса на территориях.

В настоящее время потребности в банковских услугах в отдаленных районах сельской местности остаются без внимания действующих филиалов банков, а свободную нишу рынка постепенно заполняют небанковские финансовые учреждения. Существующая банковская филиальная сеть – это, в основном, остатки подразделений бывших советских специализированных банков, сохранившиеся после неоднократных оптимизаций и сокращений. Коммерческие банки сегодня не заинтересованы в развитии своей филиальной сети в сельской местности. Причиной этого являются неразвитая инфраструктура, отсутствие устойчивых каналов связи, недостаточная экономическая активность большинства территорий, низкий уровень доходов сельских жителей. Отказ в обслуживании сельского населения объясняется также большой распыленностью и незначительными размерами депозитов, низкой рентабельностью экономических субъектов на селе, их значительной удаленностью от банка. Кредиты, выдаваемые крестьянским и фермерским хозяйствам, обычно невелики по размерам, следовательно, не приносят банкам большого процентного дохода. Из-за отдаленности расположения осуществление оценки, выдачи и проведение мониторинга кредитов связаны с трудностями, и по этой причине филиалы крупных банков с большой неохотой кредитуют малоприбыльные и рискованные проекты сельхозпредприятий.

Создание филиалов в сельской местности в таких условиях сопряжено для банков со значительными финансовыми и материальными затратами.

Выходом из этой ситуации, было бы на наш взгляд, государственное стимулирование создания филиалов в сельской местности, активная поддержка кредитных товариществ и других небанковских организаций на селе. Важным направлением является расширение форм государственно-частного партнерства. В числе необходимых мер следует отметить активизацию и расширение банками синдицированного кредитования сельскохозяйственных проектов совместно с фондом «Даму»; предоставление через институты развития гарантий банкам, кредитующим субъекты малого предпринимательства; субсидирование ставки вознаграждения для сельских заемщиков; участие кредитных институтов в реализации различных государственных инвестиционных программ в аграрном секторе.

На наш взгляд, необходим дифференцированный подход и к установлению пруденциальных нормативов и других, обязательных к соблюдению норм и лимитов в зависимости от размеров и специализации банков. Естественно, что для крупных, универсальных, системообразующих банков такие нормативы должны быть более жесткими. Чем меньше банк, тем больше должна быть выражена его специализация, позволяющая предоставлять максимум услуг определенному сегменту клиентов. Филиалы банков, исходя из имеющихся финансовых возможностей и предоставленных лимитов и полномочий, преимущественно фокусируют свое внимание не на крупных предприятиях, а на оказании услуг малому и среднему бизнесу, крестьянским хозяйствам, населению.

Государство должно поощрять процессы расширения филиальной сети в регионах путем внесения поправок в действующее банковское законодательство в части упрощения процедур создания филиалов; снижения необходимого уровня капитала для открытия филиалов в сельской местности или даже их полной отмены; предоставления банкам второго уровня больших прав по созданию разнообразных специализированных структурных подразделений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Республики Казахстан от 31 августа 1995 г. №2444 «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан».
2. Святова М.А. Конкуренция на рынке банковских услуг Казахстана: сущность, формы проявления и направления развития // Ученые записки Академии экономики и права. – №2(17) 2009. – С. 109-113.
3. www.nationalbank.kz / Финансовая стабильность.
4. Бернштам Е.С., Лузанов А.Н. Региональные аспекты организации и государственного регулирования банковской сферы. Зарубежный и российский подходы. – М., УРСС – 102 с.
5. www.afn.kz / Банковский сектор.

А.Ж. БЕКБАСОВА,

соискатель, к.э.н. ЕНУ им. Л.Н. Гумилева,
специалист по маркетингу 1 кат. ТОО СГХК

РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В современной экономике роль инноваций значительно возросла. Не требует доказательств тот факт, что без применения инноваций невозможно создать конкурентоспособную продукцию с высокой степенью наукоемкости и новизны. Таким образом, в рыночной экономике инновации представляют собой эффективное средство конкурентной борьбы, поскольку ведут к созданию новых потребностей, снижению себестоимости продукции, притоку инвестиций, повышению имиджа производителя новых продуктов, к открытию и захвату новых рынков, в том числе и внешних.

Существует множество классификаторов инноваций. Среди них такие известные зарубежные специалисты в области экономики и менеджмента, как Й. Шумпетер, И. Ансофф и П. Друкер. В российской литературе по инновациям можно выделить классификации, предложенные А. Н. Цветковым, П. Н. Завлиным и А.В. Васильевым, В. В. Горшковым и Е. А. Кретовой, Э. А. Уткиным, Г. И. Морозовой и Н.И. Морозовой, А. И. Пригожиным и др.

Инновация – это материализованный результат, полученный в результате вложения капитала в новую технику или технологию, в новые формы организации производства труда, обслуживания, управления и т.п., при этом непременным свойством инновации является научно-техническая новизна. Эта новизна оценивается по технологическим параметрам, а также с рыночных позиций. Сегодня описание технологических инноваций базируется на международных стандартах, рекомендации по которым были приняты в г. Осло в 1992 г. (так называемое «Руководство Осло»). Эти стандарты охватывают новые продукты и новые процессы, а также их значительные технологические изменения.

Можно выделить следующие три функции инновации:

- 1) воспроизводственную;
- 2) инвестиционную;
- 3) стимулирующую.

Воспроизводственная функция означает, что инновация представляет собой важный источник финансирования расширенного воспроизводства. Смысл воспроизводственной функции состоит в получении прибыли от инновации и использовании ее в качестве источника финансовых ресурсов.

Инвестиционная функция инновации заключается в использовании прибыли от инновации для инвестирования. Прибыль, полученная за счет реализации инновации, может использоваться по различным направлениям, в том числе и в качестве капитала. Этот капитал может направляться на финансирование новых видов инноваций.

Прибыль служит стимулом для предпринимателя для внедрения новых инноваций; побуждает его постоянно изучать спрос, совершенствовать организацию маркетинговой деятельности, применять современные методы управления финансами. Все вместе это составляет содержание стимулирующей функции инновации.

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

Инновационный процесс, т.е. процесс создания, освоения и распространения инноваций можно представить следующим образом (рис. 1).



Рис. 1. Стадии инновационного процесса

Таким образом, инновационная деятельность начинается с поиска инновационной идеи и заканчивается массовым производством и продвижением продукта на рынке. Этот процесс может быть также представлен следующим упрощенным алгоритмом (рис. 2):

К инновационной деятельности относятся:

- выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских или технологических работ по созданию инновационного продукта;
- комплексное научно-технологическое, индикативное планирование и целевое программирование, организация и нормативно-правовое обеспечение работ по созданию инновационного продукта;
- технологическое переоснащение и подготовка производства для выпуска инновационного продукта (услуги), технологии;
- проведение испытаний и освоение потребителем инновационного продукта;
- управление процессами коммерциализации технологий;
- деятельность по продвижению инновационного продукта на внутренний и мировой рынки, включая правовую защиту результатов интеллектуальной деятельности, использованных в продукте;
- создание и развитие инновационной инфраструктуры;

- передача либо приобретение прав на объекты интеллектуальной собственности, включая их вовлечение в гражданско-правовой оборот;
- экспертиза; консультационные, информационные, юридические и иные услуги (включая организацию финансирования инновационной деятельности) по созданию и реализации нового и усовершенствованного инновационного продукта.

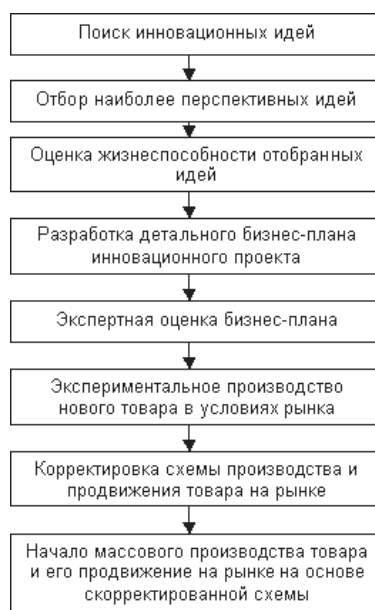


Рис. 2. Алгоритм осуществления инновационной деятельности

Также необходимо отметить, что всякое инновационное развитие – это не только основной инновационный процесс, но и развитие системы факторов и условий, необходимых для его осуществления (Рис. 3).

В Казахстане заявлен курс на инновационное развитие страны, подходит к завершению формирование Стратегии форсированного индустриально- инновационного развития страны. Однако в настоящее время ситуация с инновациями в республике требует более пристального изучения. Так, по доле занятых в сфере высоких технологий в общей структуре (0,3%) Республика Казахстан уступает более чем в 4 раза России (1,4%). По доле внутренних затрат на исследования и разработки по отношению к ВВП (0,26%), Казахстан также занимает крайне низкую позицию, в десятки раз уступая развитым государствам (США – 2,84%, Франция – 2,18%) и менее развитым (Греция – 0,51%), а также и России (1,16%). Уровень государственных расходов на науку в Республике Казахстан в размере 0,07% по отношению к ВВП резко уступает развитым странам (США – 0,86%), новым индустриальным государствам (Южная Корея – 0,68%) и менее развитым странам (Греция – 0,29%) и России (0,50%).

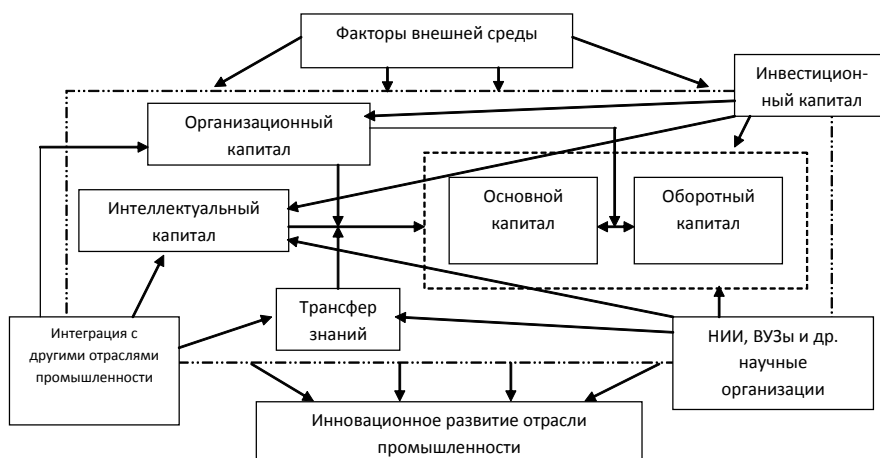


Рис. 1. Структурная схема взаимодействия элементов инновационного развития

Следует отметить, что инновационная активность зависит от многих факторов, главный из которых – это инновационно-креативный потенциал сотрудников компаний. Современные исследования доказывают, что «успех инноваций на 85-90% зависит от уровня подготовки персонала, при этом особая роль принадлежит управленческим кадрам». Таким образом, важные факторы для повышения инновационной активности и следовательно конкурентоспособности предприятий – это квалифицированная подготовка и высокий профессиональный опыт сотрудников, а также уровень проявления творческой энергии (созидательной активности) каждым из специалистов.

По словам Брюса Меррифила, курировавшего в свое время Министерство торговли США, залог конкурентоспособности в сфере промышленности – умелое использование следующих факторов:

1. Процесс инноваций, включая разработку и внедрение.
2. Постоянное переобучение рабочего персонала.
3. Автоматизация производства на основе широкого использования возможностей вычислительной техники.

При этом решающую роль играет корпоративная культура сложившейся среды в организации, позволяющая создавать инновации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Литовченко С., Дынин А., Панов П., Соколов А. *Глобализация и конкурентоспособность: стратегии успеха*. – М.: Ассоциация менеджеров, 2003.
2. Пилдич Дж. *Путь к покупателю* – М.: Прогресс, 1991. – 210 с.
3. Беспаликов В.П. *Концепция инновационного развития отраслей промышленности и проблемы ее реализации*. // *Инновации и инвестиции* – М., 2007 – №9.

Б.А. ИСМУХАМБЕТОВ,
магистрант профильной магистратуры
МБШ, КазЭУ им. Т. Рыскулова

АО «ТРАНСТЕЛЕКОМ» – ИННОВАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННАЯ КОМПАНИЯ

АО «Транстелеком» образовано 1 сентября 1999 г. с целью обеспечения технической эксплуатации и модернизации существующей сети связи АО «Национальная Компания «Казахстан Темир Жолы» /1/. До начала 2005 г. компания предоставляла телекоммуникационные услуги в основном для предприятий железнодорожной отрасли Республики Казахстан. Однако за последние три года АО «Транстелеком» существенно пополнило клиентскую базу и занял место в ряду крупнейших операторов Казахстана.

На сегодняшний день АО «Транстелеком» – один из ведущих телекоммуникационных операторов в Казахстане, предоставляющий не только услуги международной, междугородней, местной телефонии и доступа к сети Интернет, но и магистральные каналы связи. Клиентами АО «Транстелеком» являются как частные лица, так и корпоративные пользователи, и операторы связи.

АО «Транстелеком» имеет достаточно разветвленную сеть местной телефонной связи, построенную вдоль железных дорог Казахстана, и присутствует более чем в 200 населенных пунктах:

- в городах Астане и Алматы;
- областных центрах: Актюбинске, Уральске, Атырау, Кызыл-Орде, Шымкенте, Таразе, Караганде, Павлодаре, Кустанае, Кокчетаве, Семипалатинске, Усть-Каменогорске;
- во многих городах районного значения и поселках, расположенных вдоль железнодорожных линий.

Компания Транстелеком обладает всеми необходимыми лицензиями для осуществления операторской деятельности в области телекоммуникаций в Республике Казахстан.

Услуги АО «Транстелеком»:

- международный транзит данных и голоса;
- аренда магистральных цифровых каналов на базе ВОЛС;
- местная, междугородняя и международная телефонная связь;
- доступ к сети Интернет;
- услуги телеграфной связи.

Клиентами АО «Транстелеком» являются как частные лица, так и корпоративные пользователи и операторы связи, такие как: АО ASTEL, British Telecom, TOO GSM Kazakhstan, АО Nursat, АО Алма ТВ, Востоктелеком, Инстафон, TOO «Интелсофт», АО «Казтелепорт».

Партнерами АО «Транстелеком» являются компании-операторы и компании-поставщики высокотехнологичного оборудования, занимающие доминирующие места в мировой отрасли телекоммуникации, такие как: *British Telecom, China Tietong, Ericsson Nikola Tesla, China Telecom, Ericsson AB, Cisco Systems, Alcatel-Lucent* и др.

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

На сегодняшний день в Казахстане на рынке телекоммуникационных услуг оперирует около 15 крупных операторов, такие как: АО «Казакхтелеком», АО «Нурсат», ТОО GSM Казахстан, АО «Алтел», ТОО «Мобайл Телеком Сервис», ТОО «Картел», АО «KazNrasCom», АО «Арна», АО «Астел», АО «TNS – Plus», «2Duy Telecom», «Golden Telecom», «Алма ТВ», «Digital TV» с соответственно АО «Транстелеком», где доли рынка телекоммуникационных услуг на 2009 г. в Республике Казахстан сложилась следующим образом:

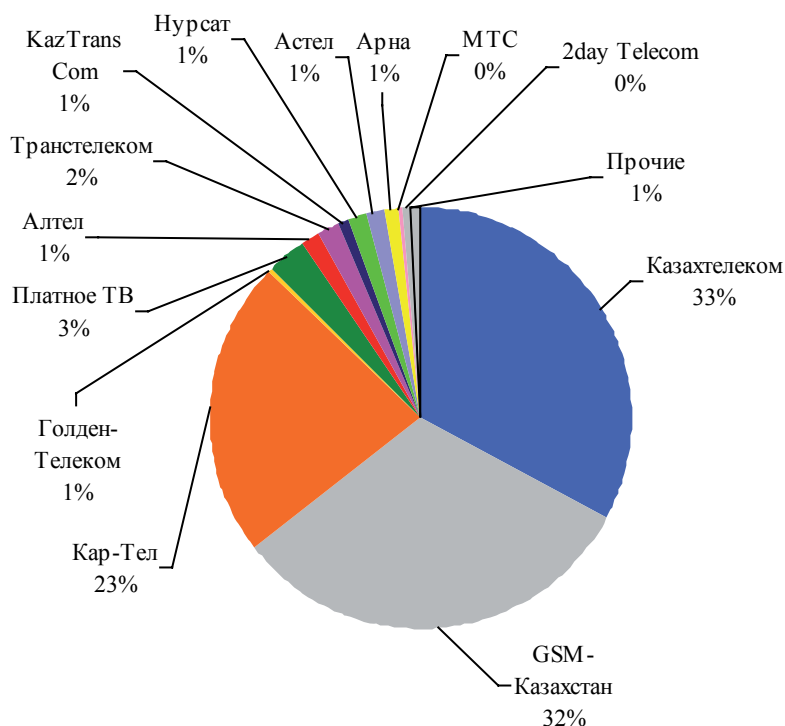


Рис. Доли операторов на рынке телекоммуникаций, 2009 г.

Казалось бы, что доля на рынке телекоммуникационных услуг Республики Казахстан АО «Транстелеком» на 2009 г. не доминирует, однако необходимо помнить тот факт, что именно благодаря предоставлению в аренду каналов связи компанией «Транстелеком», доминирующие на данном рынке операторы, такие как АО «Астел», ТОО GSM Казахстан, «Алма ТВ», АО Nursat, ТОО «2Day Telecom» и АО «Казакхтелеком», ТОО «Мобайл Телеком Сервис» – где 100 % принадлежат АО «Казакхтелеком») имеют возможность предоставлять услуги в полном объеме /2/. АО «Транстелеком» сотрудничает с Банком Развития Казахстан, RBS, БТА в части предоставления кредита на реализацию инвестиционно – инновационного проекта по прокладке ВОЛС протяженностью 1400 км, соединяющая города Алматы – Караганда – Астана /3/.

Необходимо отметить, что в сфере предоставления телекоммуникационных услуг в Казахстане на 2009 г. структура доходов сложилась следующим образом: мобильная связь (54%), международная и междугородная связь (14%), доступ к Интернету (11%), местная фиксированная связь (7%), передача телерадиопрограмм (3%), передача данных (2%), прочее (9%). Основываясь на данных консалтинговой компании J'son & Partners Consulting следует отметить, что на 2009 г. проникновение сотовой связи в Казахстане составил порядка 96 % или почти 15 млн абонентов, т.е. наблюдается насыщение именно данной ниши в сфере предоставления телекоммуникационных услуг, также следует отметить, что по проникновению широкополосного доступа в Интернет в ЦА лидирует Казахстан, а именно проникновение ШДИ в ЦА на 2009 г. сложилось следующим образом:

- Казахстан – 15,1%;
- Кыргызстан – 2,1%;
- Таджикистан – 0,6%;
- Узбекистан – 0,5%.

Соответственно, оценив перспективы данной ниши в сфере телекоммуникации, в 2009 г. был подписан договор о предоставлении АО «Транстелеком» займа Европейским Банком Реконструкции и Развития на сумму 105 млн долл. для реализации инвестиционного проекта по прокладке ВОЛС протяженностью 4000 км, что позволит компании увеличить как спектр оказываемых услуг, так и нарастить вдвое клиентскую базу и увеличить долю на рынке телекоммуникационных услуг в Республике Казахстан, тем самым, внося свой вклад в развитие телекоммуникационной отрасли в Республике Казахстан согласно плану реализации Стратегии индустриально – инновационного развития Казахстана на 2003–2015 гг. /4/ и, соответственно, согласно посланию Президента народу Казахстана от 18 февраля 2005 г., где одним из приоритетов выступает развитие отрасли телекоммуникации РК. Следует подчеркнуть, что развитию телекоммуникационных систем в настоящее время в республике придается большое значение как важному фактору и условию интеграции в мировое сообщество. За последние пять лет телекоммуникационный рынок Казахстана зарекомендовал себя как один из наиболее быстрорастущих рынков, средние темпы ежегодного прироста которого составили 25%. В 2009 г. рынок телекоммуникаций вырос на 22% и составил 382,8 млрд тенге или около 3,2 млрд долл. США. Этот показатель прироста выше показателя, наблюдавшегося в прошлом, когда рынок вырос только на 18%. Казахстан – мощная центрально-азиатская страна стремящаяся вступить в список 50-ти самых конкурентоспособных и экономически стабильных стран. По результатам экономической деятельности в 2009 г., по данным Мирового банка, Казахстан занимает 54-ое место среди крупнейших стран мира по уровню ВВП (112 млрд долл.). Следовательно, перед вхождением в ВТО нашей страны, одной из важнейших задач является формирование мощной телекоммуникационной инфраструктуры, готовую конкурировать с международными компаниями /5,6,7/.

ЛИТЕРАТУРА

1. Устав акционерного общества «Транстелеком»
2. Информация компании «ICT-Marketing», из сайта www.ICT-Marketing.kz

3. *Бизнес-журнал «Магистраль», – январь 2010 – С. 43*
4. *Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-20015 годы. – Астана, 2003 – С. 105.*
5. *Концепция перехода Республики Казахстан к устойчивому развитию на 2007-2024 годы. Одобрена указом Президента Республики Казахстан от 14 ноября 2006 г. Казахстанская правда – 18 ноября 2006 г.*
6. *Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Новое десятилетие – Новый экономический подъем – Новые возможности Казахстана» – 2010*
7. *Программа «Дорожная карта бизнеса – 2020» – 2010.*

**КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА
объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической
магистратуры на 2010–2011 учебный год по следующим специальностям:**

УЧЕТ и АУДИТ (бух. учет и аудит в реальном секторе экономики; бух. учет и аудит в отраслях рыночной инфраструктуры; управленческий учет)

ФИНАНСЫ (банковское дело; налоги и налогообложение; рынок ценных бумаг; страхование; финансовый менеджмент; госбюджет и казначейство; финансы и финансовое право)

ОЦЕНКА (оценка бизнеса; оценка недвижимости)

СТАТИСТИКА (бизнес-статистика)

ЭКОНОМИКА (экономика и право; экономика природопользования и охрана окружающей среды; диагностика экономики)

ТАМОЖЕННОЕ ДЕЛО (таможенное право)

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (нефтебизнес)

МЕНЕДЖМЕНТ (менеджмент организации; управление персоналом; управление образованием)

ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МЕСТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

МАРКЕТИНГ (маркетинг и коммерция)

ТУРИЗМ (международный туризм)

СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЙ СЕРВИС (гостиничный бизнес)

СОЦИАЛЬНАЯ РАБОТА

ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ (в банковской деятельности; в бух. учете, аудите и налогообложении; в менеджменте и маркетинге; бизнес-информатика)

ЭКОЛОГИЯ

ВЫЧИСЛИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА И ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

СТАНДАРТИЗАЦИЯ, МЕТРОЛОГИЯ И СЕРТИФИКАЦИЯ

СРОКИ ОБУЧЕНИЯ В МАГИСТРАТУРЕ: 2 года

ФОРМА ОБУЧЕНИЯ: очная

УСЛОВИЯ ОБУЧЕНИЯ: обучение осуществляется по государственным грантам и на договорной основе

АКАДЕМИЧЕСКАЯ СТЕПЕНЬ: Магистр (по соответствующей специальности).

ДИПЛОМ магистра государственного образца

Адрес и контактные телефоны:

КазЭУ им. Т. Рыскулова –

Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55

Приемная комиссия:

тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71

Научно-педагогическая магистратура: каб.143, тел.: +7(727) 221-08-89

ПРИЕМ ДОКУМЕНТОВ: с 1 по 30 июля 2009 г.

М.А. КАЛИКОВ,

Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің

«Экономика» мамандығы 2-курс магистранты

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУЫНЫҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ ЖӘНЕ ДАМУ БОЛАШАҒЫ

Тәуелсіздік алғаннан кейін Қазақстан жаһандық экономикада әлемдік тауар рыноктарына мұнай, газ, кара, түсті, жерде сирек кездесетін және қымбат металдар мен уран өнімдерін шығаратын ел ретінде қарастырылады. Қазіргі уақытта Қазақстанда пайдалы қазбалардың ірі қорларының болуы оның салыстырмалы экономикалық артықшылығы екені сөзсіз, дегенмен ол классикалық экономика сценарийінен алысқа бармайды. Бұл экономиканың бір жақты дамып отырғанының белгісі. Экономиканың шикізат секторларынан едәуір табысқа ие болып, мемлекет пен жеке сектор экономиканың жаңа салаларын дамытуға ынталанбайды. Алайда ұзақ мерзімді келешекте шикізат қоры сарқылады, бұл пайдалы қазбалардың кен орындары толықтай пайдаланылғаннан кейін тұрақты даму тұрғысынан алғанда елеулі проблемалар туғызады.

Әлемдік тәжірибе көрсеткендей, шикізат ресурстарына бай кейбір дамушы елдер тұрақты экономикалық дамуға қол жеткізбей, шикізаттың әлемдік тауар рыноктарындағы өзгерістерге тым тәуелді болып қала береді. Қысқасы біз экономикамызды әртараптанармасак, болашақта әлемдік жаһандану үрдісінде өзінің бірегей орнымен ерекшеленетін ұлттық экономикамызды қалыптастыра алмаймыз.

Қазақстанның қазіргі таңдағы экономикасында мынадай проблемалар орын алуда:

- экономиканың шикізат бағыттылығы;
- әлемдік экономикаға ықпалдасудың әлсіздігі;
- ел ішіндегі салааралық және өңіраралық экономикалық ықпалдасудың босандығы;
- өңдеуші өнеркәсіп өнімділігінің төмендігі;
- кәсіпорындардың жалпы техникалық және технологиялық тұрғыдан артта қалуы;
- ғылым мен өндіріс арасында ұтымды байланыстың болмауы;
- отандық ғылымның нарықтық экономика жағдайларына нашар бейімделуі;
- ғылыми-техникалық өнімді тауар деңгейіне дейін жеткізудің ықпалды тетіктерінің болмауы, соның салдарынан тұтастай алғанда инновациялық ұсыныстар деңгейінің төмен болуы.

Бүгінгі таңда, яғни ХХІ ғасырда экономиканың дамуының ең басты әсер етуші ресурсы ғылым мен технология болып отыр. «Ғылымы күшті елдің, экономикасы да күшті.»-деген принцип, Абай атамыздың «Ғылым таппай мақтанба» – деген сөзі өмір шындығына айналды. Әр заманның өз бағыты, өз талабы бар. Қазіргі болашаққа ұмтылған қадамды – білім экономикасына ұмтылған қадам деуге болады. Бүгінгі дамудың жалғыз жолы – инновациялық жол. «Инновацияны» қазақша түсінікті етіп айтатын болсақ, ол – жаңалық, жаңа зат, жаңа құбылыс, жаңа өнер, жаңа әдіс, жаңа жүйе, жаңа техника дегенді білдіреді. Бұл дегеніміз – Қазақстан экономикасының ғылыми білімге, инновациялық

технологияларға, жоғары білікті өндіргіш күшке негізделуі тиіс дегендік. Атап айтсақ, табиғи ресурстарды жаңаша игеруге, оларды мүмкіндігінше республикада өндеуге, тұлғаның шығармашылық қабілеттілігі мен белсенділігін қажет етпейтін шикізаттық экономикадан «өндеуші және өндіруші» экономикаға өту деген сөз. Қазақстанның болашағы, оның экономикасының инновациялық даму жолына сапалы көшуіне тікелей байланысты. Осыған орай біздің мемлекетіміздің басты даму бағыттарының бірі –қазіргі білім мен ғылымды барынша дамыту болып табылады. Олай болса істі неден бастау керек? Мектептегі, жоғары оқу орындарындағы білім беру ісінен бастау керек. Әрі-беріден соң бұл Қазақстан Республикасының білім беру жүйесінде жүзеге асар реформалардың стратегиялық мақсаты болуы тиіс.

Экономикалық дамудың инновациялық жолы – экономикадағы технологиялардың жылдам жаңаруын, соның ішінде тұтынушының көңілінен шыққан, ғылыми білімді қажет еткен өніммен алмасуын қамтамасыз етуді меңзеп отыр. Жапонияның «Сони» фирмасының президенті Акио Мората ұлттық инновациялық жүйе мен қоғамның инновациялық қабілетін, ұлттық инновациялық менталитетін қалыптастырудың маңызына тоқтала отырып былай дейді: «Жапонияның экономикалық қуатының арту себебі, шетелдің маңызды зерттеу нәтижелерін сатып алып отырғанында емес... Оған Жапония үлкен нәтижелерге негізделген өнімді шығару жолын табу арқылы жетіп отыр. АҚШ-та технологияларға деген тапшылық жоқ. Алайда, онда осы тех-я-ды коммерциялық тұрғыда қолдануға бағытталған шығармашылық белсенділіктің төмендігі байқалады. Бұл АҚШ-тағы ең ірі проблема. Ал, Жапониядағы шығармашылық белсенділік – оның ең мықты жағы». Әрине, инновациялық әлеуетті дамыту мен сақтаудың қажетті, басты талабы ғылым екені мәлім. Бұл ретте инновациялық қызметті жүзеге асырудағы маңызды элемент ғылыми өнімнің коммерциялануы болып табылады. Қазақстанда ғылымға бөлінген қаражат ЖІӨ-ге қатысты 0.3% деңгейінде қалып отыр. Бұл көрсеткіш Швецияда 4%, АҚШ-та, Германияда, Жапонияда 3%, Ресейде 1.5-1.9%, Украинада 1.2-1.3%-ды құрайды. Технологиялық үрдіс пен жаңа өнімді коммерцияландыру университеттің жанында біркатар құрылымдарды жасауға бағытталған қызмет барысында жүзеге асады. Олар – технопарктер, инновациялық-тех-ялық орталықтар, бизнес инкубаторлар, шағын инновациялық к.о-дар, маркетингтік зерттеу қызметтері жатады. Біз осы жерде мынандай ұсыныс айтқымыз келеді, жаңа бастамаларды қолдайтын мемлекет тарапынан агенттік құрылса деймін. Бұл ұсынысым Финляндия мен АҚШ-тың үлгісінде. Бұл елдерде жобалардың өмірге енуінде АҚШ-та SITR, Финляндияда ТЕКЕС деген агенттіктер қызмет атқарған. Олар венчурлық жобаларға тек қаржылай көмектесіп қана қоймай, сонымен бірге ақпараттық, бизнеске әріптестерді іздестіру, және зерттеуге де, тіпті бизнес жобаны құруға да көмектеседі. Негізгі мақсат әлемдік аренадан өзінің бірегей орнын табу. Мысалға, ТЕКЕС-та тек Финляндияда ғана емес, сонымен қатар Пекинде, Брюсселде, Токиода, Сан Хозеда (әйгілі Силикон алаңы), Вашингтонда офистары орналасқан. Финляндияда академиялық қаржыландыруға да бәсеке қалыптасқан. Center of Excellence деген атақты алу үшін, зерттеушілер өздерінің бағдарламаларын ғылым академиясына өткізеді. Ең үздік жоба тауарға айналу жолында ұзақ жылдар бойы қаржыландырылады. Әрине пайда болған тауарға ТЕКЕС-тың да, ғылым академиясының да меншіктік құқығы болмайды.

XX-шы ғасырдың ортасына дейін мұнай, қару-жарақ, анаша саудасы, ірі ойынхана-лар үлкен пайда алып келетін бизнестің түрлері болып есептелді. Бұл бизнес түрлерінің бағыты мен табиғаты өте ауыр, әрі соңында адамдардың физикалық, психологиялық, моральды құлдырауына алып келеді. Алайда 50-ші жылдардан соң үлкен пайда алып келетін адами-интеллектуалдық құндылықтырға бағытталған жаңа бизнестің түрі пайда болып, тиісінше ФТП-н дамуына айтарлықтай үлесін қосты. Бүгінгі таңда бұл бизнес - венчурлық қаржыландыру атымен танымал. Ол ғылыми сыйымды әрі жоғары технологияларға негізделген шағын және орта кәсіпкерлікке тікелей инвестиция салуымен ерекшеленеді. «Венчур» сөзі бір жағынан кәсіпорын, екінші жағынан тәуекел деген мағынаны білдіреді. Венчурлық бизнес дегеніміз – табыс табу мақсатында біреуі қаражатымен, екіншісі идеясымен инновациялық ғылыми сыйымды өнім шығаруға бағытталған үлкен тәуекелге баратын кәсіпкерлердің бірлескен жұмысы.

Кәсіпорын 3-5 жылдан соң қор нарығына акциясын сатуына болады. Әдетте, венчурлық капиталистер алғашында салған капиталын 5-10 есеге өсіруін қалайды. Әрі олар сол мақсаттарына жетеді. Мысалы, Ресейде біраз ғалымдар мықты имунитет қалыптастырушы Тимоген дәрілік препаратын ойлап тапқан үшін аз ғана мыңдаған доллар жұмсалған. Бұған бірден бірнеше ел қызығушылық танытты. Тіпті соңында таурды шығаруға рұқсат берілетін лицензиясының өзін АҚШ бірнеше миллион долларға сатып алды. Сонымен қатар 1975-1979 жылдары танымал емес шағын жоғарытехнологиялық Apple Computer атты американ компаниясы біраз инвесторлардан 7 миллион доллар алған еді. 1980 жылы 12 желтоқсанда жоғары сұраныспен компьютер шығарып сататын кәсіпорын, өзінің акциясын қор нарығына шығарғанда, бұл құнды қағаздардың бағасы бірақ күнде шарықтап кеткені соншалық 1,7 миллиард долларға көтерілген. Кәсіпорынның негізін қалаушы 25 жастағы Стивен Джобс 24 сағаттың ішінде акция пакеті 4 миллиард долларды құрайтын миллиардер болып шыға келді. Жоғары технологиялы компаниялар мен венчурлық бизнес дамыған елдердің экономикасында негізгі рөлді иеленеді. Егер Дженерал моторс, Даймлер Бенс компанияларының сомасы 360 млрд. долларды құраса, нарықтағы бағасы 127 млрд. долларды құрайды. Ал енді Майкрасофт, Сиско және Интел компаниялары 39 млрд. долларды құраса, нарықтағы бағасы 320 млрд. долларды құрайды. Жоғарыдағы компаниялардың айналымынан 10 есе көп. Бұдан біз мынадай тұжырымға келеміз венчурлық бизнес бұл жаңа идеялармен инновациялық тауарлардың кілті болып табылады.

Венчурлық қаржыландыру басқа қаржыландырулардан, соның ішінде банктік несиенен қандай айырмашылығы болуы мүмкін:

1. Инвестор өз қаржысын акцияға салады.
2. Инвестор жаңа кәсіпорынға көмектеседі (кеңес береді, тәжірибесімен бөліседі, таныстар табады).
3. Тоқсандық, жылдық пайыздық төлем талап етпейді.
4. Банктер тәуекелі жоғары әрі ұзақ мерзімге қаржы беруден сақтанады.
5. Венчурлық капитал беруші акционері ретінде сәтсіздіктерді де, жауапкершілікті өзінің мойнына алады. Кәсіпорынның негізін қалаушы мен инвестор әріптес ретінде жұмыс істейді.

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

Сондықтан бизнестің бұл түрі Қазақстан үшін өте тиімді деп айтуға болады. Венчурлық кәсіпкерлікті іске асырудың басты нәтижесі республикада экспортқа бағытталған экономика секторын құру болып табылады. Мемлекетімізде венчурлық бизнестің дамуы:

- ғылыми және техника жетістіктері негізінде ең бірінші кезекте елдің тұрақты әлеуметтік-экономикалық дамуын қамтамасыз етуге;
- өнеркәсіптің базалық салаларының жаңа технологиялық тәртіпке және қайта жасауға көшуін жүзеге асыруға;
- шағын және орта кәсіпорындарды дамыту есебінен ЖІӨ-нің құрылымындағы ірі кәсіпорындардың үлесін төмендету жолымен экономиканың тұрақты қамтамасыз етуге;
- шағын инновациялық бизнесті дамыту үшін жағдай жасауға;
- меншік иелерінің экономикалық белсенді қабатын қалыптастыруға;
- ғылымның дамуына;
- қор нарығының дамуына;
- халықтың арасында орта таптың қалыптасуына мүмкіндік береді.

Өнеркәсіпті өркендетудің негізгі факторларына шаруашылық субъектілерінің қызметінің институционалды және заңнама шарттарын нақтылау және бюджет-қаржы жүйесін жетілдіру жатады. Қазіргі кезде өнеркәсіп салаларын жандандыру үшін қолдау көрсету мемлекеттің негізгі міндеті болып көзделуде. Қазақстан өнеркәсібін дамытудың басты бағытына ішкі тұтыну нарығын бәсекеге қабілетті жоғары отандық тауарлармен толықтыру мақсатында импорттық тауарларды ығыстыру көлемін 15-20%-ға дейін төмендету болып отыр.

Бәсекеге қабілетті өнеркәсіптің индустриялық деңгейін көтерудің негізгі тетіктеріне:

- Өнеркәсіптің өңдеуші салаларының инвестициялық тартымдылығын көтеруге қолайлы жағдай жасау;
- Монополияға қарсы шаралардың тиімділігін арттыру , тауар нарығында монополиялық құрылымдардың пайда болуына тосқауыл қою;
- Өнеркәсіптің бәсекеге қабілетті өңдеуші салаларын көтеру үшін жеке түрде артықшылықтар мен преференциялар беру;
- Бәсекелестік ортаны қалыптастыру және қолдаудың тиімді механизмі ретінде сауда биржасын дамытуды ынталандыру, себебі сауда биржасын көтеру арқылы бюджетке салықты түсіруді көбейтуге мүмкіндіктер ашылады;
- Ішкі нарықта демпингтік бағалармен күрес жүргізу, бақылау әдістерін жетілдіру, кәсіпкерліктің табысынан бірнеше есе асатынайыппұл менөсім салуға шек қою, демпингке қарсы іс қозғау ұйымдарын ұйымдастыруды жүзеге асыру;
- Менеджмент деңгейін көтеру;
- «көлеңкелі экономикамен» және коррупцияға қарсы күрес жүргізу.

Кәсіпорындардың негізгі қорларын қайта бағалау, амортизация мөлшерін моральдық және табиғи тозуына қарай анықтау арқылы ынталандыру жүйесіне жаңалықтар енгізу өнеркәсіптегі инновациялық белсенділік деңгейін көтеруге мүмкіндік береді. Ғылым мен техника жаңалықтарын өндіріске енгізу көптеген қаржы ресурстарын талап ететіні белгілі. Қаржыландыру көздерінің шектеулілігі өнеркәсіптің материалдық-техникалық әлеуетінің төмендеуіне әкеп соқтырады. Индустриялық дамыған мемлекеттерде ғылымға салынатын қаржылар көлемі өте жоғары.

Біздіңше, мемлекеттің ғылыми-техникалық жетістіктерді өндіріске еңгізу бағыттарын қолдаудың тиімділігі оның заңдылық негіздерін қалыптастыру мен оны қаржыландыру көздерін белгілеу арқылы шешіледі. Бұл тарапта өндірістерді инновациялық дамыту, ендігі кезекте, Үкіметтің 2001 жылы №617 Қаулысымен бекіткен «2003-2015 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы» мен 2002 жылы қабылданған «Инновациялық қызмет туралы» ҚР Заңының аясында жүргізілмек. Кейінгі болған қаржы дағдарысының әсерінен біз 2015 жылға дейін индустриялды елдердің қатарына кіре алмайтын болдық. Сондықтан үкімет «2010-2020 жылдарға арналған үдемелі индустриялық инновациялық даму» бағдарламасын қабылдады. Үкіметтің қаржы дағдарысына қарсы қабылдаған «Бес батыл қадам» бағдарламасында индустриялды-инновациялық дамуға Ұлттық қордан 1 млрд. доллар бөліп отыр. Бірақ бұл да мүлдем мардымсыз қаражат. Еліміздің экономикасының болашағы болып саналаын бұл салаға мемлекет дұрыс қолдау көрсетпесе халқымыздың әлеуметтік жағдайы жақсарып, біз индустриялды ел боламыз деген сөз жәй ертегі болып қалмақ.

Біздің пайымдауымызша, осы заң мен мемлекеттік инновациялық дамыту бағдарламасының негізінде халық шаруашылығының әрбір саласына қатысты арнайы инновациялық дамыту бағыттарын анықтаған жөн. Өйткені, әрбір саланың өндірістік ерекшеліктері мен оны дамыту қажеттілігі, қаржыландыру көлемі мен оны алу көздері, мемлекеттік маңызыды нысандары мен экономикалық қауіпсіздікті қамтамасыз етудегі маңыздылығы осыны қажет етеді.

Өнеркәсіптің индустриялық-инновациялық дамуын қалыптастыратын құрылымға:

- Индустриялық-инновациялық дамудың экономикалық тетіктер жүйесіне – салық саясаты – ғылыми шығындарын үнемі арттырып отыратын субъектілер үшін, жаңа технологияны игеруші шағын және орта бизнес үшін салық жеңілдіктерін бекіту, белгілі бір мерзімге венчурлық бизнесті салықтан толық босату; инновациялық қызметтің қаржы-несиелік механизмі – жеңілдік несиелер беру, жеңілдетілген амортизациялар; жаңа технологиялар нарығын дамыту – технологияны сатып алу-сату механизмін пайдалану;
- Индустриялық-инновациялық қаржыландыру жүйесіне инновациялық қорлар, инвестициялық-инновациялық банктер, бюджеттік қаржыландыру, шетел инвестициялары, кәсіпорынның өз қаржылары;
- Инновациялық инфрақұрылымдар жүйесіне – технопарктер, технополистер, бизнес-инкубаторлар және т.б., жаңалықтарды тарататын және өндіріске енгізетін дербес түрде жұмыс істейтін фирма-делдалдар құру, ынталандыру қорларын қалыптастыру және т.б.;
- Мемлекеттік және өнеркәсіптік, салалық инновациялық бағдарламалар жасау – мемлекет, өнеркәсіп, сала және халықаралық деңгейде дайындау жатады.

Ал, өнеркәсіп кәсіпорындарында инновациялық әлуетті көтеру үшін, автордың пікірінше, келесі бағытта шаралар жүргізілуі қажет:

- кәсіпорындардың ғылыми-зерттеу жұмыстары бойынша әлуетін бағалау және көтеру;
- творчестволық, зияткерлік еңбектің ерекшелігін ескере отырып, нысандар мен әдістер жиынтығы көмегімен инновациялық-инвестициялық үрдістерді басқаруды ұйымдастыру;

- ғылыми-техникалық жетістіктерді енгізуге мүмкіндік беретін ғылыми өндірістік орталықтарды құру (өндірістік-технологиялық әлуетті жетілдіру жөнінде кеңес беру, мемлекеттік сараптау, сертификация жүйелерімен ақпараттық байланыс орнату);
- кәсіпорындарға ғылыми-техникалық жаңарту үрдістерін ынталандыру етіктерін ұйымдастыру. Бұл тетіктердің қатарына жеделдетілген амортизация әдісін қолдану, құрал-жабдықтарды жеңілдетілген түрде сатып алуға ықпал ететін лизингтік орталықтарды құру сияқты шараларды жатқызуға болады;
- кәсіпорындарды инновациялық даму шеңберінде қызмет көрсету шарттары мен талаптарына бейімдеу;
- «көлеңкелі экономика» зардаптарын болдырмау мақсатында лицензиялау түрлерін шектеу;

Стандарттау – сертификаттау және техникалық реттеу шараларын ұтымды жүргізу.

Қазақстанда инновациялық климаттың қалыптаспай отыруының тағы бір негізгі себебі жеке бизнестің инновациялық үрдіске тікелей қатыспауы болып отыр. Сонымен қатар өнеркәсіптік кәсіпорындардың жаңа инновациялық технологиялармен, қондырғылармен қамтамасыз етудің төмен деңгейі болып табылады. Бұл жағдайдан шығудың бір жолы: Жеке бизнестің төмен инновациялық белсенділігіне қарай, мемлекет алғашқы этапта қаржыландыруды 100% өз мойнына алуы керек. Мемлекет ғылыми жетістіктер мен инновациялық жолмен алынған өнімнің шет елге кетіп қалмауын қадағалап, инновациялық өнім иесіне қайтарымсыз гранттар беруі қажет. Инновациялық өнім мен технологияларды шығаруда жеке инвестицияларға толығымен сенген елдер, әдетте перспективті инновациялық переспективті өнімдермен технологияларды қаржыландыруды тікелей мемлекет жасағаннан араласқан елдерден әлде қайда қалып отырған. Оған тарих куә. Мемлекет инновациялық даму үшін қажетті жағдайлар жасау арқылы, халықтың инновациялық белсенділігін ынталандыра отырып, инновациялық қызмет саласында өндірістік кәсіпкерліктің қалыптасуы мен дамуына ықпал ететін болады. Республикада қолайлы инновациялық ахуал жасау Қазақстанның әлеуметтік бағдарланған және нарықтық экономикасы дамыған жоғары индустриалды қоғамға айналанының базалық факторы болады. Алғашқы қадамды мемлекет жасағаннан кейін жеке капиталды тарату керек. Болашақ инвестордың назарына бұл салаға қаржы салу арқылы бір салада монополиялық жағдайда болғаннан гөрі әлде қайда көп табыс таба алатыны туралы ақпарат беру керек.

Қорыта айтқанда Қазақстан аймақтық дамудың өңірлік экономикалық локомативіне айналуы тиіс. Ал венчурлық бизнес экономикада жаңа барыстың секірісін жасайды. Еліміздің инновациялық жобаларға тез бейімделіп, үлкен экономикалық серпілістер жасау бүгінгі күннің талабы. Венчурлық қорлар немесе венчурлық капиталистер дейтін ұғымдар бүгінгі Қазақстан үшін жабайы емес. Инновациялық жобаларға мемлекеттің қатынасы жоғарыда айтылғандай болса нұр үстіне нұр болмақ. Мемлекеттік қаржыландыру жеке фирмалармен тең дәрежеде инвесторлық қызметін атқарып, кейін өзінің акциясын сатып жіберуі керек. Алдыңғы қатарлы дамыған елдердің негізгі жетістіктерінің құпиясы осы деп есептеймін. Еліміздің инновациялық жобаларға тез бейімделіп, үлкен экономикалық серпілістер жасайтындығына сенімдімін. Не болса да мемлекетіміз үшін бұл жаңа бағыт болмақ. Қазақстанның жарқын болашағы әлі алда!

ӘДЕБИЕТТЕР

1. *Венчурное финансирование: теория и практика.* – М., 1998
2. *Фонштейн Н.М: Основы реализации результатов НИОКР и технологии.* – М., 1999. – 272 стр.
3. *Балабан А.М., Балабан М.А. Венчурное финансирование инновационных проектов.* – М., 1999. – 248 стр.
4. *Венчурный бизнес в странах СНГ (справочник) 1998.* -147 стр.
5. *Интернет сайттары.*
6. *ҚР үкіметінің 2007-2009 жж. арналған бағдарламасы*
7. *«Венчурный бизнес» Кетрин Кембел*
8. *«Терминология венчурного финансирование» Воронцов А.С, Ивина И.К.*
9. *Казахстанская правда 13.08.2004 «Венчур даст прибыль».*
10. *Journal of Financial Economics 1999 – v.51. – №2. – p. 6-10*
11. *Журнал «Саясат» ақпан 2003 ж.*
12. *«Егемен Қазақстан» наурыз 2006 ж.*

Современному человеку практически невозможно представить свою жизнь без электричества. С каждым годом в нашем доме становится все больше электроприборов, которые делают быт более комфортным и экономят наше время. Это – стиральные машины, электроплиты, утюги, духовые шкафы, вытяжки, кондиционеры, тепловые радиаторы, пылесосы, холодильники, телевизоры, электрочайники.

Но любой электроприбор при неумелом использовании или халатности может стать источником возгорания и вызвать пожар.

Если поставить включенный электрочайник на стол или буфет и оставить на длительное время без наблюдения, то вода выкипит, дно чайника накалится до температуры 300-500 градусов, а этого достаточно, чтобы произошел пожар. Водонагревательные приборы уже через 15-20 минут после выкипания воды вызывают возгорание почти любой опорной поверхности. Соприкосновение штор и портьер с электронагревательными приборами также приводит к их воспламенению.

При эксплуатации электронагревательных приборов не оставляйте их без присмотра, соблюдайте элементарные правила пожарной безопасности в быту.

А.Х. Нурпеисов,
главный специалист, капитан службы
противопожарной безопасности

Отдел чрезвычайных ситуаций
Ауэзовского района



А.А. МАМАСЫДЫКОВ,
к.э.н., доцент, первый проректор УЭиП,
Кыргызская Республика

ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Основным вопросом организации и проведения инновационной деятельности остаются вопросы финансирования мероприятий. В связи с упразднением в хозяйствующих субъектах фонда накопления инновационные мероприятия в основном осуществляются за счет привлеченных источников. Так, для учета привлеченных источников в Плане счетов бухгалтерского учета субъектов Кыргызской Республики предусмотрены группа счетов и существующая практика организации учета ведется нижеследующим образом.

Счета раздела 3000 «Краткосрочные обязательства» предназначены для учета обязательств, классифицируемых как краткосрочные в соответствии с параграфами 60-65 МСФО 1 «Представление финансовой отчетности».

Первоначально по кредиту счета 3110 отражаются обязательства субъекта по оплате товаров и услуг по стоимости полученных активов или потребленных услуг, направленных на финансирование инновационной деятельности. Если в счете поставщика указана скидка за досрочную оплату, то первоначальное признание кредиторской задолженности и ее корректировка на сумму скидки отражается следующим образом:

- при получении счета-фактуры по кредиту счета 3110 в корреспонденции со счетами учета запасов отражается стоимость запасов, используемых на инновационные цели за вычетом суммы скидки, указанной в счете;
- если субъект не воспользовался скидкой (не оплатил счет в срок, в течение которого предложение скидки оставалось в силе), то сумма неиспользованной скидки классифицируется как расход от неоперационной деятельности: при оплате счета сумма скидки восстанавливается записью в кредит счета 3110 в корреспонденции с субсчетом «Неиспользованные скидки» к счету 9510 «Расходы в виде процентов».

Субъект списывает кредиторскую задолженность с баланса тогда, и только тогда, когда кредиторская задолженность (или часть ее) погашена, т.е. когда предусмотренное договором обязательство исполнено, аннулировано, или срок его действия истек. По дебету счета 3110 отражаются все операции по погашению кредиторской задолженности.

Возврат поставщику всего объема или части поступивших товаров до оплаты его счетов, уценка полученных товаров, на которую поставщик дал согласие, отражается по дебету счета 3110 в корреспонденции со счетами учета полученных материальных ценностей.

Если субъект освобожден от выполнения предусмотренного договором обязательства (или части его) по решению суда, либо самим кредитором, то соответствующая сумма кредиторской задолженности списывается проводкой по дебету счета 3110 в корреспонденции со счетом 6200 «Прочие доходы от операционной деятельности». При этом документом, служащим основанием для списания кредиторской задолженности, является ре-

шение суда, вступившее в силу в соответствии с законом, и письменный отказ кредитора от требования долга.

Кредиторская задолженность с истекшим сроком исковой давности, установленным гражданским законодательством для соответствующих требований, списывается со счета 3110 в кредит *счета 6200 «Прочие операционные доходы»* по факту истечения срока. В случае восстановления обязательства, например, по решению суда, соответствующая сумма кредиторской задолженности по счетам к оплате отражается по кредиту счета 3110 в корреспонденции *со счетом 7600 «Прочие производственные расходы»* в том отчетном периоде, в котором обязательство было восстановлено.

Обязательство, предусмотренное договором, аннулируется также в связи с ликвидацией юридического лица – должника. При этом соответствующая сумма кредиторской задолженности по счетам к оплате списывается проводкой по кредиту счета 6200 «Прочие доходы от операционной деятельности» в корреспонденции *со счетом 3110»*.

Краткосрочная кредиторская задолженность по счетам к оплате за товары и услуги, обеспеченная векселями, списывается проводкой по дебету счета 3110 в корреспонденции *со счетом 3390 «Прочие краткосрочные долговые обязательства»*.

В соответствии с МСФО 1 «Представление финансовой отчетности», краткосрочное обязательство, которое будет рефинансировано (продолжено) на долгосрочный период, а это характерно для инноваций, и этот факт удостоверен договором рефинансирования, переклассифицируется в долгосрочное обязательство проводкой по дебету счета 3110 «Счета к оплате за товары и услуги» в корреспонденции с кредитом счета группы 4100 «Долгосрочные обязательства», соответствующего условиям рефинансирования.

Счет 3190 «Прочие счета к оплате» предназначен для учета краткосрочных обязательств, возникающих при приобретении активов в ходе инновационной деятельности компании, а именно внеоборотных активов и других инвестиций.

В частности, по кредиту счета 3190 отражается кредиторская задолженность за приобретенные основные средства, нематериальные активы, инвестиции в недвижимость, биологические активы, долговые ценные бумаги (векселя, облигации), долевые инструменты (акции, доли в уставном капитале других субъектов).

Особенности первоначального признания отдельных обязательств, связанных с инновационной деятельностью, приводятся в пояснениях к счетам учета внеоборотных активов и инноваций.

Счета группы 3300 «Краткосрочные долговые обязательства» предназначены для обобщения информации об обязательствах субъекта, возникающих в результате привлечения на финансирование деятельности заемных средств: кредитов, полученных от банков и других заимодавцев в национальной и иностранных валютах на территории страны и за рубежом; выпущенных в обращение долговых ценных бумаг, а также текущей части долгосрочных долговых обязательств. На счетах 3300 учитываются только те долговые обязательства, которые должны быть погашены в течение двенадцати месяцев после отчетной даты.

Планом счетов предусмотрены отдельные счета для учета обязательств по наиболее типичным значимым категориям:

3310 – Банковские кредиты, займы

3320 – Прочие кредиты, займы

3330 – Текущая часть долгосрочных долговых обязательств

3390 – Прочие краткосрочные долговые обязательства

По кредиту счетов 3310, 3320 отражаются суммы денежных средств, полученных заемщиком от банков, других кредиторов (юридических и физических лиц), или переданных кредиторами третьим лицам по поручению заемщика, по договору займа или кредита. По кредиту счета 3310 отражаются также суммы банковских овердрафтов, возникающих в случае оплаты банком счетов и платежных поручений клиентов на сумму, превышающую остаток на счете (см. пояснение к счету 1200 «Денежные средства в банке»). При наличии обязательств, подлежащих погашению в иностранной валюте, к счетам 3310, 3320 могут быть открыты субсчета для обособленного учета займов, полученных в национальной и иностранной валюте:

3311 – Банковские кредиты, займы в национальной валюте;

3312 – Банковские кредиты, займы в иностранной валюте;

3321 – Прочие кредиты, займы в национальной валюте;

3322 – Прочие кредиты, займы в иностранной валюте.

Прочая детализация учета обязательств по кредитам и займам на отдельных субсчетах зависит от аналитических потребностей субъекта.

Операции по получению и погашению кредитов и займов в иностранной валюте учитываются как в иностранной валюте, так и в национальной в пересчете по курсу, установленному Национальным банком Кыргызской Республики (учетный курс) на день совершения операции. На каждую отчетную дату обязательства по кредитам и займам, подлежащим урегулированию в иностранной валюте, пересчитываются по учетному курсу с отнесением разницы в кредит счета 9140 «Доход от курсовых разниц по операциям в иностранной валюте» или в дебет счета 9520 «Убытки от курсовых разниц по операциям в иностранной валюте».

Субъект списывает с баланса задолженность по кредитам и займам тогда и только тогда, когда задолженность погашена, т.е. предусмотренное договором обязательство исполнено, аннулировано, или срок его действия истек. Все операции по погашению обязательства отражаются по дебету счетов 3310, 3320. Списание задолженности по аннулированным обязательствам отражается по дебету счетов 3310, 3320 в корреспонденции со счетом 9190 «Прочие неоперационные доходы».

Проценты, начисленные к уплате по краткосрочным кредитам и займам, отражаются по дебету счета 9510 «Расходы в виде процентов» в корреспонденции со счетом 3550 «Начисленные проценты по долговым обязательствам».

В соответствии с МСФО 1 «Представление финансовой отчетности», краткосрочные займы, которые будут рефинансированы (продлонгированы) на долгосрочный период и этот факт удостоверен договором рефинансирования, переклассифицируются в долгосрочные проводкой по дебету счетов 3310, 3320 в корреспонденции с кредитом счетов 4120, 4130.

Счет 3330 «Текущая часть долгосрочных долговых обязательств».

Часть долгосрочного долгового обязательства, подлежащая исполнению в течение двенадцати месяцев с отчетной даты, отражается по кредиту счета 3330 «Текущая часть

долгосрочных долговых обязательств» в корреспонденции с соответствующим счетом учета долгосрочных обязательств.

Счет 3390 «Прочие краткосрочные долговые обязательства» предназначен для учета долговых обязательств субъекта, отличных от кредитов и займов. В частности, на этом счете могут учитываться обязательства по выпущенным субъектом долговыми ценными бумагам, таким как краткосрочные векселя и облигации. На этом же счете учитывается задолженность по товарам и услугам, приобретенным с отсрочкой платежа на период, превышающий обычные сроки кредитования и связанные с инновацией, если обязательство должно быть исполнено в сроки, не превышающие одного года с даты финансовой отчетности.

Обязательства, подлежащие урегулированию в иностранной валюте, учитываются как в национальной валюте, так и в национальной в пересчете по курсу, установленному Национальным Банком Кыргызской Республики (учетный курс) на день совершения операции. На каждую отчетную дату сальдо счета 3390, выраженное в иностранной валюте, пересчитывается по учетному курсу, установленному на эту дату, с отнесением разницы в кредит счета 9140 «Доход от курсовых разниц по операциям в иностранной валюте» или в дебет счета 9520 «Убытки от курсовых разниц по операциям в иностранной валюте».

Счета 3500 «Краткосрочные начисленные обязательства» предназначены для отражения краткосрочных обязательств, связанных с затратами и расходами на инновацию, признанными в отчетном периоде, но не оплаченными на дату отчета.

Начисленные обязательства классифицируются как краткосрочные, если они должны быть исполнены в течение двенадцати месяцев после отчетной даты. Однако, если срок исполнения обязательства превышает двенадцать месяцев, но обязательство предполагается использовать в нормальном ходе операционного цикла субъекта, то обязательство также признается краткосрочным. Практически начисленные обязательства по оплате услуг, выполненных для инновационной цели, а также начисления для работников всегда учитываются как краткосрочные.

Планом счетов предусмотрены отдельные счета для учета наиболее типичных значимых категорий начисленных обязательств:

- 3510 – Начисленные обязательства по оплате товаров и услуг;
- 3520 – Начисленная заработная плата;
- 3530 – Начисленные взносы на социальное страхование;
- 3540 – Дивиденды к выплате;
- 3550 – Начисленные проценты по долговым обязательствам;
- 3590 – Прочие начисленные расходы.

Для учета долгосрочных источников финансирования инновационной деятельности планом счетов предусмотрены отдельные счета:

- 4110 – Облигации к оплате;
- 4120 – Банковские займы, кредиты;
- 4130 – Прочие займы, кредиты;
- 4140 – Векселя к оплате;
- 4150 – Обязательства по финансовой аренде;
- 4190 – Прочие долгосрочные обязательства.

Учет долгосрочных обязательств ведется по каждому обязательству отдельно, с обязательным отражением процентных ставок, сроков погашения, конверсионных привилегий связанных с инновацией, возможности досрочного выкупа облигаций или расторжения договора аренды, обеспечения облигационного займа, предоставленного залога, валюты погашения и др. В зависимости от аналитических направлений инноваций обязательства могут группироваться на отдельных субсчетах к счетам 4100, например:

- 4110 – Долгосрочные облигации к оплате - обеспеченные;
- 4111 – Долгосрочные облигации к оплате - необеспеченные;
- 4112 – Долгосрочные облигации к оплате - срочные;
- 4113 – Долгосрочные облигации к оплате - серийные;
- 4114 – Конвертируемые долгосрочные облигации к оплате;
- 4120 – Долгосрочные банковские займы, кредиты в национальной валюте;
- 4121 – Долгосрочные банковские займы, кредиты в иностранной валюте;
- 4130 – Долгосрочные небанковские займы, кредиты в национальной валюте;
- 4131 – Долгосрочные небанковские займы, кредиты в иностранной валюте.

Счета 4110–4140 предназначены для учета долгосрочных финансовых обязательств, возникающих при получении займов и кредитов, в том числе обеспеченных выданными векселями.

В соответствии с МСФО 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка», долгосрочные финансовые обязательства первоначально признаются в учете по фактическим затратам, т.е. по справедливой стоимости полученного возмещения (включая затраты по совершению сделки), определенной в соответствии с параграфом 67 МСФО 39.

В соответствии с МСФО1 «Представление финансовой отчетности» краткосрочное обязательство, которое будет рефинансировано на долгосрочный период в связи с продлением срока инноваций, и это намерение подкреплено договором рефинансирования, переклассифицируется в долгосрочное обязательство проводкой по дебету соответствующего счета учета краткосрочных долговых обязательств в корреспонденции со счетом «Долгосрочные обязательства».

Прекращение признания долгосрочного долгового обязательства отражается в учете точно также, как прекращение признания краткосрочных долговых обязательств (смотрите пояснения к счетам группы 3300 «Краткосрочные долговые обязательства»).

ЛИТЕРАТУРА

1. *Постановление Правительства КР «О Международных стандартах финансовой отчетности в Кыргызской Республике» №593 от 28 сентября 2001 г.*
2. *План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности субъектов и Методические рекомендации по применению Плана счетов бухгалтерского учета (рекомендован Постановлением Государственной комиссии при Правительстве КР по стандартам финансовой отчетности и аудиту №28 от 18 ноября 2002 г.).*
3. *Методические рекомендации по переходу на ведение бухгалтерского учета в соответствии с МСФО (утверждены постановлением коллегии Госкомиссии КР по стандартам финотчетности и аудиту № 29 от 23 декабря 2002 г.*

Э.А. МЕРЕКЕЕВА,
студентка КазЭУ им. Т. Рыскулова

НОВЫЕ БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ РАСШИРЕНИЯ

В данной статье рассматриваются методика разработки новых банковских продуктов и услуг и ее практическое применение. Основным источником информации для данной статьи является опыт автора по разработке новых банковских продуктов/услуг, а также по описанию и регламентации бизнес-процесса «Разработка новых продуктов» в банках. В статье рассматриваются сквозные примеры решения двух совершенно разных задач по разработке новых продуктов/услуг в банках с использованием единой комплексной технологии. Современные условия развития банковского рынка и запросы клиентов требуют развития существующих и разработки новых банковских продуктов/услуг. Для разработки нового продукта/услуги нужны определенные ресурсы, знания, организация работ, поэтому можно говорить об определенной технологии. Данная технология – значительный шаг в формализации деятельности банка, и ее применение имеет большое значение и выгоды для банка. Перечислим эти выгоды:

- систематизация и унификация всех правил, документов и средств по разработке новых продуктов/услуг в единой технологии;
- снижение времени и издержек при разработке и запуске новых продуктов/услуг;
- повышение качества управления продуктовым рядом и его характеристик;
- внедрение инновационных идей в продукты/услуги;
- повышение удовлетворенности клиентов и, как следствие, рост позитивной репутации банка.

Следует отметить, что предлагаемая технология применима как к разработке новых, так и к модификации существующих продуктов/услуг банка.

Участники технологии и корпоративная архитектура банка. Разработка нового банковского продукта/услуги проходит через всю корпоративную архитектуру банка сверху вниз с включением в эту деятельность большого количества отделов и управлений. Выделим основные элементы корпоративной архитектуры банка, организационные звенья и их функции, задействованные в технологии.

1. *Стратегическая архитектура. Управление стратегического развития, правление банка.* Постановка целей на разработку новых продуктов/услуг, принятие решения о разработке и внедрении нового продукта/услуги.

2. *Бизнес-архитектура. Управление маркетинга* включает в себя проведение маркетинговых исследований, разработку и реализацию маркетингового обеспечения. *Отделы ценообразования и финансового планирования.* Разработка тарифов, расчет экономических результатов и прогнозов внедрения нового продукта/услуги. *Управление бизнес-процессов и стандартизации.* Разработка бизнес-процессов реализации продукта/услуги, регламентов.

Управление методологии. Разработка форм документов, методик, инструкций, памяток для сотрудников.

Управление персоналом. Определение и обучение исполнителей по предоставлению продукта/услуги. Разработка учебных материалов. *Управление проектами и изменениями.* Контроль проекта и анализ возможностей внедрения продукта/услуги.

3. Системная архитектура. Управление ИТ (рис.).

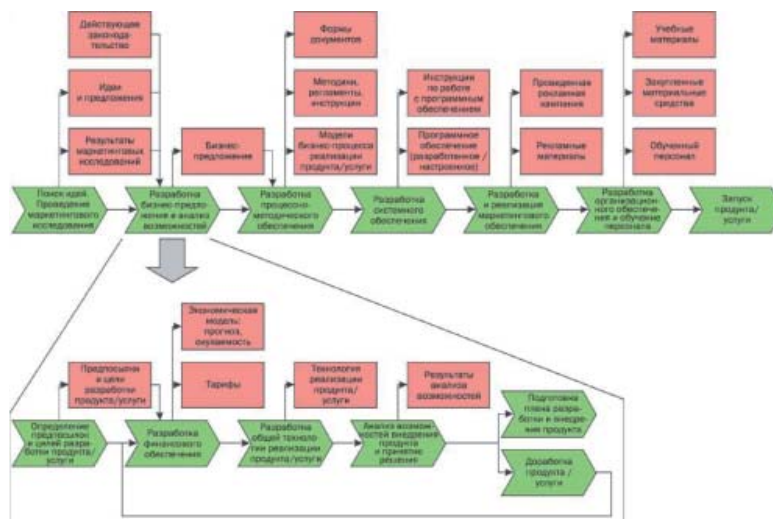


Рис. Автоматизация бизнес-процессов реализации продукта/услуги

Технология разработки новых банковских продуктов/услуг. Фигурными объектами в виде стрелок показаны 7 основных этапов технологии. По данным этапам обозначены входы-выходы и их взаимосвязь. Этап 2 «Разработка бизнес-предложения и анализ возможностей» декомпозирован, т.е. описан более подробно в виде технологии второго уровня.

1 этап. Поиск идей, проведение маркетингового исследования. Банкам рекомендуется регулярно проводить мероприятия по поиску идей для развития как продуктового ряда, так и деятельности в целом. Отметим наиболее эффективные и часто применяемые мероприятия.

- *Мозговой штурм.* Генерация инновационных идей на основе специальной техники, творческого подхода, системного анализа. Данный метод подробно освещен в литературе.
- *Бенчмаркинг.* Поиск и заимствование успешных решений внутри банка, у партнеров, у конкурентов, с помощью деловых связей, Mystery Shopping и др. По данному методу есть также большое количество информации в литературе.

При отсутствии идей могут появиться явные поводы и необходимость в разработке новых продуктов/услуг:

- изменение законодательства, в том числе нормативно-правовых актов банка;
- стратегия и цели, утвержденные руководством банка;
- усиление конкуренции на рынке, изменение спроса.

В банке рекомендуется регулярно проводить маркетинговые исследования по различным направлениям:

- а) исследование и анализ деятельности и продуктов/услуг банков-конкурентов;
- б) исследование и анализ потребностей клиентов;
- в) исследование и анализ рыночной среды (рынки сбыта, новые перспективные рынки и сегменты).

Результаты исследований должны содержать необходимую маркетинговую информацию для разработки нового продукта/услуги: будущий спрос, характеристики потенциальных клиентов и сегментов продаж, предварительные тарифы. Исследования могут проводиться либо силами специалистов самого банка, либо с привлечением внешних компаний. В обоих случаях источниками данных для исследований обычно выступают: «полевые» опросы населения и целевых фокус-групп, данные банка статорганов, отчеты и исследования аналитических агентств, публикации в СМИ, мнения и заключения экспертов. Приступим к рассмотрению задач по разработке новых продуктов/услуг в двух банках, один из которых – небольшой многопрофильный банк (далее – банк А), другой – крупный розничный банк (далее – банк Б). Итак, по итогам первого этапа банки получили следующие результаты. Банк А решил разработать и внедрить продукт «Зарплатный проект». Суть продукта состоит в том, что сотрудники клиента (юридического лица) банка будут получать зарплату на банковские карты (и соответствующие счета, открытые в банке). Банк Б решил разработать и внедрить продукт «Кредит наличными для состоятельных клиентов». Суть продукта в том, чтобы выдавать состоятельным клиентам банка (физическим лицам) крупные кредиты без ограничения на цели использования и на определенных взаимовыгодных условиях.

II этап. Разработка бизнес-предложения и анализ возможностей. Бизнес-предложение – это документ, включающий необходимое и достаточное описание нового продукта/услуги для принятия решения о его разработке и внедрении. Принятие решения производится на основе комплексного анализа данного документа на предмет возможности внедрения нового продукта/услуги. Проводится анализ и выносятся экспертные заключения по следующим аспектам:

- экономическая целесообразность;
- риски: рыночные, кредитные, операционные и др.;
- осуществимость: по бизнес-процессам, по программному обеспечению и техническим средствам, по персоналу, юридическая (соответствие законодательству);
- безопасность: информационная, экономическая и др.;
- влияние на другие подразделения банка;
- соответствие политике и стратегии банка.

В бизнес-предложении указываются: инициатор разработки нового продукта/услуги, разработчик бизнес-предложения; цели бизнес-предложения, предпосылки и обоснование разработки нового продукта/услуги, критерии оценки эффективности внедрения нового продукта/услуги; экономическая модель: тарифы, прогноз продаж, издержки, окупаемость и др.; общая технология реализации продукта/услуги; план разработки нового продукта/услуги, исполнители, сроки, привлекаемые ресурсы; результаты анализа возможностей.

По итогам второго этапа банки получили следующие результаты. Для банка *А*: предпосылки и обоснования разработки: потребность клиентов (юридических лиц) в выдаче зарплаты сотрудникам через банковские карты. Цели: привлечение новых клиентов (физических лиц) в банк. Результаты анализа возможностей положительные. Для банка *Б*: предпосылки и обоснования разработки: рост доходов и потребностей клиентов. Цели: выход на новый сегмент низкорисковых клиентов с высоким уровнем жизни и социальным статусом, внедрение конкурентного продукта под требования рынка и потребности клиентов. Результаты анализа возможностей – положительные.

III этап. Разработка процессно-методического обеспечения, в рамках которого разрабатываются:

1) модели бизнес-процесса реализации продукта/услуги. Необходимо описать сквозной бизнес-процесс, который проходит через все подразделения банка, участвующие в реализации продукта/услуги. Следует четко определить функции и ответственность подразделений в бизнес-процессе. Часто при разработке нового продукта/услуги достаточно модифицировать один из существующих бизнес-процессов, а не проектировать его с нуля;

2) методики, регламенты, инструкции. На основе моделей бизнес-процессов пишутся регламенты, инструкции, памятки для исполнителей. Например, инструкция для сотрудника бэк-офиса по реализации продукта. Эти документы содержат детальные текстовые описания и спецификации бизнес-процессов, которые отсутствуют на моделях. При необходимости готовятся методики для отдельных процедур. Например, методика бухгалтерского и налогового учета операций в рамках реализации продукта;

3) формы документов. В бизнес-процессе реализации продукта/услуги циркулируют документы. Необходимо разработать и согласовать списки и формы этих документов. По итогам третьего этапа банки получили следующие результаты. Для банка *А*: поскольку банк впервые начал заниматься данным продуктом, то необходимо разработать с нуля следующие бизнес-процессы: заключение договоров по зарплатным проектам; выпуск/перевыпуск/блокировка/аннулирование банковских карт; внесение/перечисление/выдача денежных средств по банковским картам; взаимодействие с банком-партнером (процессинговый центр, корсчета и т.п.); обработку транзакций и другие процессы. Так как небольшие банки не имеют собственного процессингового центра, то некоторые бизнес-процессы частично отдаются на аутсорсинг. Для банка *Б*: поскольку в банке имеется линейка продуктов «Кредиты наличными», то требуется лишь небольшая модификация уже описанных и работающих бизнес-процессов, регламентов и форм документов.

IV этап. 4. Разработка системного обеспечения. Для того чтобы бизнес-процесс реализации продукта/услуги был эффективным, следует, если это возможно, автоматизировать его основные процедуры. На основе регламентов бизнес-процесса готовятся технические задания на разработку/доработку/настройку программного обеспечения. После выполнения соответствующих работ с программным обеспечением проводятся его тестирование и разработка необходимых инструкций для пользователей. По итогам четвертого этапа банки получили следующие результаты. Для банка *А*: приобретен и внедрен новый модуль АБС (автоматизированной банковской системы) «Банковские карты». Для банка *Б*: сделаны дополнительные необходимые настройки кредитного модуля АБС.

V этап. Разработка и реализация маркетингового обеспечения. Для нового продукта/услуги необходимы маркетинговые материалы, которые смогут донести его основные конкурентные преимущества, вызвать интерес и необходимость в приобретении у потенциальных клиентов.

ЛИТЕРАТУРА

- 1) *Зайцев С.В. Внедрение новых банковских продуктов как элемент коммуникационной политики банка - Астрахань, 2004*
- 2) <http://bankir.ru/technology/article/1424410>
- 3) <http://www.bibliotekar.ru/biznes-37/6.htm>.

**КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМ. Т. РЫСКУЛОВА**

**объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры
на 2010–2011 учебный год**

ПО ПРОГРАММЕ ДВОЙНОГО ДИПЛОМА:

**Магистерские программы – совместный проект КазЭУ им. Т. Рыскулова и Российского
Университета Дружбы Народов (РУДН)**

**Направления подготовки: «Юриспруденция» (специализация «Международное право») и
«Экономика» (специализация «Управление международными проектами»)**

Сроки обучения: 2 года 6 месяцев

Условия поступления: на базе высшего образования

Форма обучения: заочная (дистантная)

Условия обучения: на договорной основе

Академическая степень: магистр права и магистр экономики

Диплом: диплом РУДН государственного образца РФ

ПРИЕМ ДОКУМЕНТОВ: с 1 по 30 июля 2010 г.

Адрес и контактные телефоны:

КазЭУ им. Т. Рыскулова –

Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55

Приемная комиссия:

тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71

Научно-педагогическая магистратура: каб. 143; тел.: +7(727) 221-08-89

А.М. МЫНБАЕВ,

магистрант МБШ, КазЭУ им. Т. Рыскулова

ХАРАКТЕРИСТИКА СИСТЕМЫ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ И ЕЕ СТРУКТУРНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ

Понятие «система финансово-кредитных учреждений» охватывает совокупность отношений, на основе которых образуются и используются соответствующие фонды денежных средств, а также органов, организующих эти отношения.

Термин «система» означает множество элементов, находящихся в отношениях и связях, образующих определенную целостность, единство. Свойством системы является проявление в ней синергетического эффекта – превышение системного эффекта по сравнению с результатами независимого функционирования отдельных элементов.

По определению, система финансово-кредитных учреждений – это совокупность финансовых отношений. По природе своей финансовые отношения являются распределительными, причем распределение стоимости осуществляется, прежде всего, по субъектам. Субъекты формируют денежные фонды целевого назначения в зависимости от того, какую роль они играют в общественном производстве: являются ли непосредственными его участниками, организуют ли страховую защиту или осуществляют государственное регулирование. Именно роль субъекта в общественном производстве выступает в качестве первого объективного критерия классификации финансовых отношений. В соответствии с ним, в общей совокупности финансовых отношений могут быть выделены три крупные сферы: финансы предприятий, учреждений и организаций; страхование; государственные финансы.

Наряду с понятием системы финансово-кредитных учреждений, есть еще обобщенное понятие финансово-кредитной системы, в которую включаются не только звенья, системы финансово-кредитных учреждений, но и кредитная система. Финансово-кредитная система функционирует преимущественно в сфере материального производства, поскольку в непроектной сфере кредитные отношения ограничены, хотя кредитные учреждения относятся к непроектной сфере деятельности.

В основу построения системы финансово-кредитных учреждений положены следующие принципы:

1. Сочетание централизма и демократизма в организации системы финансово-кредитных учреждений.
2. Соблюдение национальных и региональных интересов.
3. Принцип единства системы финансово-кредитных учреждений.
4. Принцип функционального назначения отдельных составных элементов системы финансово-кредитных учреждений.

В вышеприведенном определении термина заложена принципиальная модель классификации системы финансово-кредитных учреждений, исходя из сущностной характеристики финансов, их места в общественно-экономических процессах. В соответствии с этим критерием, система финансово-кредитных учреждений состоит из трех частей:

- 1) совокупность финансовых отношений;
- 2) совокупность фондов денежных средств;
- 3) финансовый аппарат управления.

Различают два понятия системы финансово-кредитных учреждений:

- 1) совокупность кредитно-финансовых отношений, форм и методов кредитования (функциональная форма);
- 2) совокупность кредитно-финансовых учреждений, аккумулирующих свободные денежные средства и представляющих их в ссуду (институциональная форма).

В первом аспекте финансово-кредитная система представлена банковским, потребительским, коммерческим, государственным, лизинговым, ипотечным, международным кредитом. Всем этим видам кредита свойственны специфические формы отношений и методы кредитования. Реализуют эти отношения специализированные учреждения, образующие кредитную систему во втором (институциональном) понимании. Ведущим звеном институциональной структуры кредитной системы являются банки.

Система финансово-кредитных учреждений, как совокупность кредитно-финансовых институтов:

- денежные средства, предназначенные для восстановления основных производственных фондов предприятий, и накапливается в виде амортизации;
- часть оборотного капитала, высвобождаемого в денежной форме в связи с несовпадением времени реализации товара и закупки сырья;
- капитал, временно высвобождаемый в промежутках между получением средств от реализации товара и закупки сырья;
- свободные денежные доходы и сбережения населения;
- чистая прибыль предприятий, накапливаемая до определенной величины (определенного периода)
- денежные накопления бюджетных и общественных организаций.

Современная система финансово-кредитных учреждений – это совокупность различных кредитно-финансовых институтов, действующих на рынке ссудных капиталов и осуществляющих аккумуляцию и мобилизацию денежного капитала.

В настоящее время структура кредитной системы РК состоит из трех ярусов:

1. Национальный банк.
2. Банковская система:
 - коммерческие банки;
 - сберегательные банки;
 - ипотечные банки.
3. Специализированные небанковские кредитно-финансовые институты:
 - страховые компании;
 - инвестиционные фонды;
 - пенсионные фонды;
 - финансово-строительные компании;
 - прочие.

Новая структура финансово-кредитной системы стала в большей степени отражать потребности рыночного хозяйства и все больше приспосабливается к процессу новых экономических реформ.

В то же время процесс становления кредитной системы выявил определенные недостатки. Они выразились в нарушениях во всех звеньях: продолжают образовываться и существовать мелкие учреждения (банки, страховые компании, инвестиционные фонды), которые из-за слабой финансовой базы не могут справляться с потребностями клиентов; коммерческие банки и другие учреждения в основном проводят краткосрочные кредитные операции, недостаточно инвестируя свои средства в промышленность и другие отрасли.

Многие вновь созданные кредитно-финансовые институты, страховые компании и инвестиционные фонды занимаются несвойственной им деятельностью: привлекают вклады населения, выполняя функции коммерческих и сберегательных банков.

Ряд инвестиционных фондов, финансовых компаний и банков построили свою деятельность не на подлинной коммерческой основе, а по принципу пирамиды, что вызвало волну банкротств. Кроме того, высокие ставки на краткосрочные кредиты ведут к необоснованному росту прибылей, которые в последующем конвертируются в иностранную валюту, что обесценивает тенге и ведет к усилению инфляции. Поэтому многие стороны банковской системы РК нуждаются в дальнейшем совершенствовании.

Таким образом, система финансово-кредитных учреждений является системой интеграционного типа, характеризуется тесной связью входящих в нее элементов (подсистем) и тем, что ни одна из ее подсистем не может существовать самостоятельно: финансы, с одной стороны, выражают часть производственных отношений и поэтому выступают элементом системы этих отношений, с другой – представляют систему, состоящую из взаимосвязанных элементов, имеющих свои функциональные свойства. В финансах можно назвать в качестве функциональных подсистем такие, как налоговая, бюджетная, внешне-экономическая, финансовых планов (прогнозов), законодательного обеспечения финансового контроля и др.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мельников В.Д. *Основы финансов: Учебник для вузов.* – А., 2009 – 675 с.
2. *Финансы: Учебник /Под ред. В.М. Родионовой* – М.: Финансы и статистика, 2008 – 351 с.
3. Krusell P. and Smith A. *On the welfare effects of eliminating business cycles // Review of Economic Dynamics*, 2009 - №2, pp.245-272.

В.Х. САЙДЕНОВА,

ст. преподаватель кафедры «Менеджмент»

ЮКГУ им. М.О. Ауэзова

РЕАЛИЗАЦИЯ ИНДУСТРИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА В АГРАРНОЙ СФЕРЕ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Одной из важных и острых глобальных проблем человечества является продовольственная безопасность. Обеспеченность человечества продуктами питания является не только главным условием его существования, но и наиболее важным фактором социальной стабильности в стране и мировом сообществе в целом.

Обострение мировой продовольственной проблемы в XXI в. обусловлено главным образом более высокими темпами роста населения по сравнению с темпами роста производства продовольствия и резким сокращением основных ресурсов, необходимых для производства сельскохозяйственной продукции. Сегодня речь идет о новом качественном состоянии, в котором оказалось общество. Во-первых, продовольственная обеспеченность населения сильно зависит от экономической и политической конъюнктуры на мировой арене. Во-вторых, резко ухудшается качество продуктов питания ввиду их загрязнения вредными для здоровья элементами. В результате, теряется способность страны обеспечивать продуктами питания свои потребности за счет собственных ресурсов. Создается серьезная угроза продовольственной безопасности страны, ее текущим и стратегическим интересам.

Проблема продовольственной безопасности для Казахстана является на сегодняшний день одной из ключевых. Это связано, в том числе с влиянием глобального кризиса и спадом производства во всех отраслях экономики. В условиях резкого падения мировых цен на нефть и сырье, одним из самых перспективных секторов экономики Казахстана становится сельское хозяйство, которое действительно может способствовать выходу страны из экономического кризиса и придать новый импульс стратегии диверсификации ее экспорта.

О наличии у АПК страны огромного потенциала свидетельствуют значительный объем сельскохозяйственных угодий, общая площадь которых составляет 223 млн га, в том числе пашни – 24 млн га; высокий трудовой потенциал села (в сельской местности проживает более 47% населения страны); благоприятные климатические условия для выращивания зерновых и зернобобовых культур, картофеля и овощей; значительный потенциал территорий пастбищ для занятия животноводством (85% от общей площади земельных угодий). В республике есть все предпосылки и мощный потенциал, чтобы стать ведущим мировым производителем продовольствия. Уже сегодня Казахстан является крупнейшим экспортером зерна, а по экспорту муки второй год подряд занимает первое место в мире. Благодаря хорошим урожаям в последние годы Казахстану удалось укрепить свои возможности по стабилизации цен на рынках Центральной Азии, России, Ближнего Востока, Европы и Кавказа и улучшить собственные перспективы в плане обеспечения продовольственной безопасности в прилегающих регионах.

С другой стороны, сельское хозяйство Казахстана остро нуждается в обновлении материально-технической базы, более продвинутых технологиях и в более эффективной и целевой государственной поддержке, без которых его динамичное развитие, наблюдавшееся в последние годы, окажется под угрозой. Именно поэтому развитию аграрного сектора в стране уделяется большое внимание.

В своем послании народу Казахстана «Через кризис к обновлению и развитию» президент Н. Назарбаев отметил, что развитие АПК решает две важнейшие для страны задачи – обеспечение продовольственной безопасности и диверсификация экспорта. Развитие АПК и переработки сельскохозяйственной продукции выделено в качестве первого приоритета для форсированного индустриально-инновационного развития страны в выступлении президента Казахстана на XII, внеочередном съезде НДП «Нур Отан». К тому же, как было подчеркнуто главой государства на заседании Совета безопасности 19 мая, обеспечение продовольственной безопасности является важной стратегической задачей Казахстана на ближайшие 10 лет. Таким образом, главным приоритетом для страны в условиях мирового кризиса должна стать надежная защита и сохранение своего жизненного пространства, восстановление продовольственного потенциала и формирование стратегических запасов сельскохозяйственной продукции.

Сейчас сформулирована концепция государственной политики в области обеспечения продовольственной безопасности. Внесены изменения и дополнения в соответствующие законодательные акты, в частности, в закон «О национальной безопасности» введено понятие «продовольственная безопасность» и одноименная дополнительная глава, в перечень национальных интересов включено устойчивое развитие отечественного АПК. Для обеспечения продовольственной безопасности страны планируется также законодательное закрепление вопросов формирования, хранения и использования государственных ресурсов зерна и других сельскохозяйственных продуктов. Предусматривается обеспечение доступности цен на социально-значимые продовольственные товары. Определены критерии и основные направления обеспечения продовольственной безопасности. Предусмотрена возможность закупа продовольствия на внешних рынках, что позволит оказывать регулирующее воздействие на рынок продовольственных товаров, не производимых в республике, либо производимых в малых объемах. В соответствии с поручениями главы государства, вносятся поправки в законодательство с целью увеличения казахстанского содержания в закупках государственных органов и национальных компаний.

Продовольственная безопасность страны определяется несколькими факторами. Во-первых, это доступность продуктов питания для населения, т.е. степень насыщения рынка. Сельское хозяйство Казахстана имеет все возможности и условия для полного обеспечения потребностей внутреннего рынка сельскохозяйственной продукцией. Во-вторых, экономическая доступность продовольствия, которая ограничивается, прежде всего, покупательной способностью населения. В связи этим, в рамках антикризисной программы правительством предпринимаются меры по сдерживанию роста цен и регулированию таможенно-тарифной политики. В целях защиты внутреннего рынка от импорта планируется увеличение таможенных пошлин на импорт тех продуктов питания, которые производятся в республике. Третьим фактором является безопасность продовольствия и четвертым – собственное продовольственное хозяйство, без которого невозможно вести

речь о продовольственной защищенности страны. Мировой опыт показывает, что граница продовольственной безопасности находится на уровне импорта продовольствия в размере 18–35% потребности. По данным Министерства сельского хозяйства, Казахстан завозит около 40% молочной, 29% – мясной и около 43% – плодоовощной продукции. То есть страна находится в сильной зависимости от импорта продукции, что создает реальную угрозу не только продовольственной, но и экономической безопасности страны. Немаловажным аспектом является и экологическая обстановка на планете. Ухудшение экологии несет угрозу для всех секторов экономики, но наибольший ущерб, несомненно, наносится производству продовольствия.

В условиях глобализации и интеграции в мировую экономику, в условиях мирового кризиса к аграрному сектору предъявляются высокие требования в части повышения конкурентоспособности производимой продукции на основе инновационных технологий. Опыт развитых стран свидетельствует о возможности использования аграрного потенциала на базе развития агропромышленных и пищевых компаний, с их котируванием на фондовых биржах. Ведущие мировые агропромышленные и пищевые компании действуют по интегрированной операционной модели «от поля до стола».

В связи этим, перед аграрным сектором Казахстана в настоящее время должна встать глобальная задача по улучшению качества жизни населения республики путем совершенствования цепочки производства продуктов питания. Для реализации данной задачи необходимо определить новый уровень развития данной отрасли.

Необходимо отметить, что для Казахстана аграрный сектор всегда являлся приоритетной отраслью. Во время борьбы с кризисом в Казахстане для поддержания на плаву агропромышленного сектора из средств, выделенных государством для стабилизации экономики, было распределено около 570 млн долл. На аграрный сектор начали выдавать деньги из-за всевозрастающей безработицы, потому что почти 40% активного населения заняты в этих отраслях.

Государственная поддержка сельского хозяйства в Казахстане осуществляется через государственный холдинг «КазАгро», целью которого является финансирование и поддержка сельскохозяйственных производителей. Согласно официальным данным, государственная поддержка аграрному сектору за последние пять лет составила примерно 500 млрд тенге (4 млрд долл.). Для реализации инвестиционных проектов холдингу «КазАгро» из Национального фонда выделены средства в объеме 120 млрд тенге прежде всего на дальнейшее техническое и технологическое переоснащение, создающее основу для качественного развития АПК. Из этих средств около 70 млрд тенге будет направлено на сезонное кредитование посевных и уборочных работ. Кроме этого из годового республиканского бюджета в отрасль планируется направить 96,3 млрд тенге. Из них 41,3 млрд тенге приходится на долю субсидирования производства. Разрабатывается государственная программа развития АПК на 2010–2014 годы, где особое внимание уделяется химизации земледелия, то есть субсидированию стоимости и применения минеральных удобрений, средств защиты растений, а также переходу к влагосберегающим технологиям.

Аналогичные меры уже принимаются и в животноводстве: производится субсидирование стоимости комбикормов, используемых для производства молока, говядины, свинины, баранины, мяса птицы и яиц. Сформированы стабилизационные фонды по товарам

первой необходимости, к которым относятся мясо, растительное масло, сахар и рис. Запасы зерна в государственных ресурсах сформированы в объеме порядка 1 млн. тонн. В ближайшие годы на поддержку науки и внедрение новых технологий в аграрном секторе экономики планируется выделить около 120 млн долл. Если в 2008 г. на научное обеспечение развития аграрного сектора экономики государством было направлено 2,7 млрд тенге, то в текущем году выделяемые средства составили уже 6 млрд тенге. Одним из приоритетных направлений в области внедрения является поддержка реализации инновационных проектов в АПК на основе отечественных и зарубежных научных разработок совместно с субъектами предпринимательства. На эти цели уже в этом году планируется направить 675 млн тенге. В целом, увеличение расходов на развитие АПК необходимо для обеспечения продовольственной безопасности страны и надежного продовольственного снабжения.

Таким образом, успешная и своевременная реализация принимаемых государством мер позволила Казахстану сохранить стабильность на внутреннем рынке продовольствия, на фоне кризисных явлений, наблюдающихся во многих странах, а также поднять аграрный сектор экономики на качественно новый уровень развития. В настоящее время Казахстан может не только полностью обеспечивать свою внутреннюю продовольственную безопасность, но и расширить экспортный потенциал на продукты питания. В целом, принимаемые правительством меры нацелены на повышение инвестиционной привлекательности АПК, повышение его эффективности, что должно оказать благоприятное воздействие на уровень продовольственной безопасности и макроэкономическую ситуацию в стране.

В соответствии с Государственной Программой форсированного индустриально-инновационного развития, задачами развития агропромышленного комплекса является эффективное производство сельскохозяйственной продукции в объемах, достаточных для внутреннего рынка и формирования экспортных ресурсов, с целью занятия ведущих позиций на внешних рынках.

Первым приоритетом этой программы является развитие агропромышленного комплекса и сельхозпереработка. Заметен переход от первоочередных лозунгов несколькими годами ранее от диверсификации промышленности до развития сельхозпереработки на сегодняшний день. Один из факторов для становления первоочередной задачей развитие АПК стал небывалый урожай около 21 млн т зерновых и зернобобовых культур в 2009 году. Так как большинство полученного урожая идет на экспорт, то необходимы рынки сбыта продукции, чем в прошлом году в основном и занималось подотчетное министерство. Обеспечивая отрасль поддержкой, государство надеется сохранить рабочие места, а это немного-немало треть активного населения и создать перспективу для новых (к примеру, совместные проекты с Белоруссией).

Развитие сельскохозяйственной отрасли будет направлено на увеличение объемов производства сельскохозяйственной продукции, имеющей рынки сбыта за счет диверсификации отрасли, повышения культуры земледелия, внедрения в производство современных влагоресурсосберегающих технологий, широкой химизации, вовлечения в оборот новых и ныне неиспользуемых орошаемых земель.

В животноводстве основной упор предполагается сделать на укрупнение отрасли и перевода ее на промышленную основу.

В сфере переработки сельскохозяйственной продукции актуальным остается техническое и технологическое перевооружение производства, переход на международные стандарты качества и на этой основе дальнейшее повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции.

В целях стимулирования внедрения передовых технологий и увеличения доли переработки отечественной сельскохозяйственной продукции будет совершенствоваться механизм государственной поддержки аграрной отрасли.

Индустриально-инновационное развитие агропромышленного комплекса будет достигнуто посредством реализации высокотехнологичных инвестиционных проектов институтами развития в агропромышленном комплексе, на которые из Национального фонда выделены средства в объеме 120 млрд тенге, из которых временно не вовлеченные были направлены на кредитование субъектов агропромышленного комплекса для проведения весенне-полевых и уборочных работ.

В последующем будет продолжена практика поддержка сельхозтоваропроизводителей путем льготного кредитования весенне-полевых и уборочных работ.

В рамках Карты индустриализации Казахстана будет реализовано 30 крупных проектов в агропромышленном комплексе: строительство 8 животноводческих комплексов, 3 птицефабрик, инфраструктуры экспорта зерна (2 терминала), 4 теплиц, 5 мясокомбинатов, 4 молочно-товарных ферм, по 1 заводу по производству тракторов, подсолнечного масла, хлопка, хлебобулочных изделий, 1 проект по производству плодоовощной продукции с использованием технологии капельного орошения и ее переработки.

В целях поддержки отечественного сельскохозяйственного бизнеса необходимо создание условий для привлечения крупномасштабных инвестиций в аграрный сектор, а также продолжения сотрудничества государства с частным бизнесом в реализации инвестиционных проектов.

Одним из путей достижения данной задачи будет реализация мастер-планов по приоритетным направлениям АПК, которые станут четким ориентиром и индикаторами для предпринимателей, финансовых институтов, государственных органов и социально-предпринимательских корпораций при реализации инвестиционных проектов.

Секторальные и проектные меры государственной поддержки представлены на рисунке.

Индустриализация аграрного сектора затрагивает вопросы по выходу на внешние рынки казахстанского мяса, поскольку сдерживающим фактором является отсутствие высокопродуктивного мясного поголовья.

Необходимо государственное субсидирование завоза высокопродуктивного маточного поголовья, нужно сделать стратегию прорыва на рынок. Государство и бизнес должны согласованно выступить и выйти на рынок с качественным казахстанским мясом.

В рамках предложений молодежного крыла партии «Нур Отан» Актюбинской области, выступившей с инициативой проведения акции-марафона «Расцвет села – расцвет Казахстана», планируется благоустроить территории населенных пунктов, провести санитарную обработку лесополос и придорожных территорий и т. д.

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

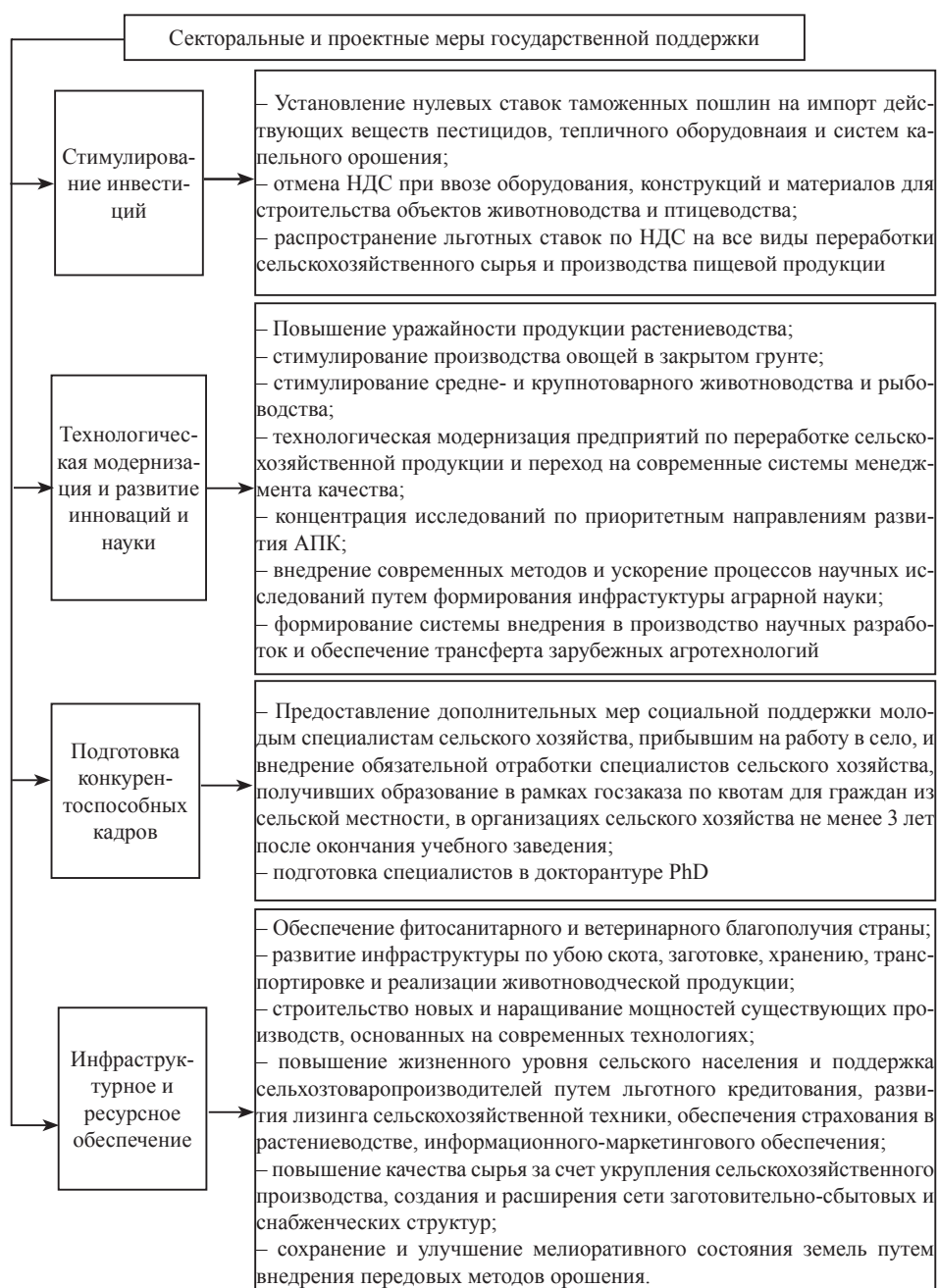


Рис. Меры государственной поддержки

Как и для любой программы для развития аграрного сектора необходимы финансовые ресурсы. На государственную поддержку развития агропромышленного комплекса необходимо 1 315,0 млрд тенге (в 2010 г. – 272,2 млрд тенге, в 2011 г. – 240,1 млрд тенге, в 2012 г. – 264,3 млрд тенге, в 2013 г. – 263,8 млрд тенге, в 2014 г. – 274,5 млрд тенге), в том числе на:

- субсидирование отрасли – 427,9 млрд тенге (в 2010 г. – 57,0 млрд тенге, в 2011 г. – 79,9 млрд тенге, в 2012 г. – 87,4 млрд тенге, в 2013 г. – 97,2 млрд тенге, в 2014 г. – 106,6 млрд тенге);
- финансирование государственных мероприятий – 323,0 млрд тенге (в 2010 г. – 49,9 млрд тенге, в 2011 г. – 63,4 млрд тенге, в 2012 г. – 75,6 млрд тенге, в 2013 г. – 66,5 млрд тенге, в 2014 г. – 67,7 млрд тенге);
- на финансирование агропромышленного комплекса, в том числе инвестиционных проектов через АО НУХ «КазАгро» – 523,5 млрд тенге (в 2010 г. – 160,5 млрд тенге, в 2011 г. – 88,5 млрд тенге, в 2012 г. – 91,5 млрд тенге, в 2013 г. – 91,5 млрд тенге, в 2014 г. – 91,5 млрд тенге);
- на финансирование научного и кадрового обеспечения – 40,1 (в 2010 г. – 4,8 млрд тенге, в 2011 г. – 8,3 млрд тенге, в 2012 г. – 9,8 млрд тенге, в 2013 г. – 8,6 млрд тенге, в 2014 г. – 8,7 млрд тенге).

В настоящее время экономики многих государств сталкиваются с влиянием глобальных процессов на развитие экономики, в том числе на АПК. К отрицательным факторам влияния глобализации на АПК можно отнести увеличение доли импорта продукции сельского хозяйства, неконкурентоспособность отечественного аграрного сектора, увеличение экспорта зерна, черной икры, ценных рыбных пород, продукции животноводства при высоком внутреннем спросе на данную продукцию. При этом основными проблемами отрасли являются сырьевая направленность, незначительная интеграция с мировой экономикой, слабая межотраслевая и межрегиональная экономическая интеграция внутри страны, невысокий потребительский спрос на товары и услуги на внутреннем рынке (малая экономика), неразвитость производственной и социальной инфраструктуры, общая техническая и технологическая отсталость предприятий, отсутствие действенной связи науки с производством, низкие расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (далее – НИОКР), несоответствие менеджмента задачам адаптации экономики к процессам глобализации и переходу к сервисно-технологической экономике.

Для решения данных проблем Стратегия предполагает проведение активной государственной научной и инновационной политики, направленной на стимулирование науки и инновационной деятельности в стране. Для достижения поставленных целей предполагается дальнейшее развитие финансового рынка и совершенствование фискальной, образовательной, антимонопольной, инфраструктурной политики. В рамках политики стандартизации предусматривается переход на мировые стандарты во всех отраслях экономики и управления.

Успешная реализация Стратегии должна способствовать проведению качественных изменений в структуре экономики, которые приведут к ее устойчивому росту, основанному на эффективном использовании человеческого, произведенного и природного капитала, выходу Казахстана на новый уровень социального развития и устройства общества.

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

Для обоснования отдельных предложений по совершенствованию методов и механизмов государственного регулирования экономики в соответствующих разделах Стратегии приводится опыт зарубежных стран по реализации импортозамещающей и экспортоориентированной политики, включая различные виды и стадии экспортной политики, а также факторы, которые способствуют достижению конкурентного преимущества на мировых рынках.

В целом в результате реализации Стратегии к 2015 г. экономика страны должна быть подготовлена к переходу к сервисно-технологическому развитию.

Обеспечение стабильного развития сельскохозяйственного производства требует усиления государственного регулирования этой сферы, особенно в долгосрочном периоде. При этом особую актуальность приобретает стратегическое управление. Применение такого управленческого ресурса позволяет сконцентрировать усилие на них, предвидеть приоритеты направлений развития сельскохозяйственного производства.

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА

объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры на 2010–2011 учебный год

ПО ПРОГРАММЕ ДВОЙНОГО ДИПЛОМА:

Программа магистратуры – совместный проект КазЭУ им. Т. Рыскулова, Oxford Brookes University (Великобритания) и Международной Школы Бизнеса (г. Будапешт, Венгрия)

Все программы Портфеля MSc рассчитаны на очное обучение с тремя семестрами, длительностью в один календарный год (с сентября 2009 г. до сентября 2010 г.).

IBS предлагает четыре программы MSc, позволяющие получить степень «Магистра Наук», присуждаемой Университетом Оксфорд Брукс, которые преподаются на английском языке.

Программы Портфеля MSc включают:

- MSc в ФИНАНСОВОМ УПРАВЛЕНИИ
- MSc в УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ
- MSc в МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ
- MSc в МАРКЕТИНГЕ УПРАВЛЕНИЯ

Заявления принимаются до 15 июня 2010 г.

Адрес и контактные телефоны:

КазЭУ им. Т. Рыскулова –
Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55

Приемная комиссия:

тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71

Научно-педагогическая магистратура: каб. 143; тел.: +7(727) 221-08-89

А.А. ШАХАНОВ,

д.э.н., профессор

А.М. БАЯЛИНА,

студентка КГУ им. Ш. Уалиханова

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ НОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ИНДУСТРИИ

Научно-технический прогресс показал, что современный этап развития общества сопровождается внедрением инноваций на системной основе.

Внедрение инноваций на системной основе позволило развитым странам обеспечить свою индустрию высокими технологиями с повышенной производительностью труда.

Высокие технологии обеспечиваются во многих отраслях индустрии Республики Казахстан, в том числе и в строительной индустрии. Строительная индустрия Республики Казахстан за последние 10-15 лет повысила свою конкурентоспособность за счет внедрения инноваций. Если, например, самыми высотными зданиями в нашей стране в 1995 году были 28-этажные строения, то сегодня у нас построены прекрасные 40 –этажные здания. В направлении высотности, инфраструктуры, коммуникаций в Республике Казахстан внедрены инновационные технологии строительных индустрий Западной Европы, США и т.д. Например, на многих стройплощадках нашей страны присутствует строительная техника ведущих западноевропейских, американских, японских фирм. И то, что это техника высокопроизводительна и высокотехнологична, бесспорно. По сравнению со строительными машинами производства России, стран СНГ эта техника намного производительнее, в направлении обеспечения инновационных технологий более совершенна.

Обеспечение инноваций в строительной индустрии Республики Казахстан произошло не только в сфере строительных технологий, но и в направлении автоматизации и обеспечения новыми строительными материалами.

Анализ внедрения инноваций в строительную индустрию показал, что происходит низкое реформирование основных компонентов строительной индустрии. Это, прежде всего, меры технического регулирования – создание нормативной базы и система соответствия строительных норм и правил системы надзора и контроля.

В последние годы правительством Республики Казахстан ведется активный поиск по уменьшению этих проблем путем разработки программ индустриально-инновационного развития /1/. В этих программах основной упор делается на переход к прогрессивному параметричному методу нормирования строительной индустрии.

Разработка методов прогрессивного параметричного нормирования ускорит внедрение инноваций и новых технологий. В этом направлении предлагается строителям-новаторам применять инновации, новые технологии, материалы и изделия, более приспособленные к специфике производства РК.

Например, резко-континентальная контрастность природно-климатической среды требует материалы и изделия с несущей способностью на различных физико-химических свойствах почвы. Если в условиях Западного Казахстана имеется высокая солеуязвимость

строительных изделий и материалов, то надо создавать материалы с более устойчивыми к засолению и к другим факторам воздействия негативной природной среды.

Поэтому комплекс внедрения инноваций в строительной индустрии должен при использовании метода прогрессивного нормирования учитывать и эти факторы. И важно часто применять поправочные коэффициенты нормирования строительной индустрии применительно к разным регионам РК.

Таким образом, внедрение инноваций в строительную индустрию предлагается сопровождать разработкой методов прогрессивного нормирования с поправочными коэффициентами к природно-производственной среде, что позволит в дальнейшем значительно повысить эффективность строительной индустрии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Программа развития строительной индустрии на 2010–2014 годы.
2. Сергеев И.В. Экономика предприятия: Учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2001. – С.304.
3. Воронов А. Маркетинговый подход к изучению эффективности производства // Маркетинг. – 2002, – № 6 – С.32.

Әуезов ауданының №5 өрт сөндіру бөлімі ХАБАРЛАЙДЫ



Сұрақ: Көлік өртенген кезде өзіңді қалай ұстау керек?

Жауап: Негізінен өрт ошағы қапот астынан шығады. Сондықтан, жүргізуші изоляцияның күйігін немесе түтін иісін сезісімен алдымен тоқтап, моторды өшіруі тиіс. Содан кейін қапотты ашып, аккумулятордан клеммаларды ажыратуы керек. Жанып бара жатқан көлікті сәтті өшіру үшін мүмкіндігінше өрт сөндірудің бастапқы құралы – өрт сөндіргіштің болғаны жөн. Әдетте жүргізушілер оны жүксалғышта сақтайды, өрт кезіндегі қысылтаяң шақта оны сол жерден алу оңайға соқпай жатады. Автоөрттің жиі шығу себептері техникалық қызмет көрсету станцияларында жөндеу жұмыстарының сапасыз жүргізілгені, автокөлік жөндеуде өрт қауіпсіздігі ережелерінің бақылаусыз қалуы, сондай-ақ қожайынның өз көлігін арзан дабылмен, жарқыраған лампылармен, антирадарлармен, аудиоаппаратурамен “үйіп тастауы” болып отыр.

Сондықтан, құрметті көлік жүргізушілер, отпен абай болыңыздар және өрт кезінде “01” телефоны бойынша хабарласыңыздар.



Д.М. АМАНБАЕВ,
соискатель КазЭУ им. Т. Рыскулова

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Основным оператором государственных программ поддержки малого и среднего бизнеса является АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» (далее – Фонд или Фонд «Даму»).

Фонд был образован согласно постановлению Правительства Республики Казахстан от 26.04.1997 г. № 665 «О создании фонда развития малого предпринимательства», как небанковское финансовое учреждение в целях стимулирования становления и экономического роста субъектов малого предпринимательства и повышения эффективности использования финансовых средств государства, направляемых на поддержку малого бизнеса.

До 2001 г. Фонд выполнял функции агента по учету и контролю использования средств *государственного бюджета по Программе мер по поддержке отечественных товаропроизводителей*, а также по *кредитным линиям Европейского банка реконструкции и развития и Азиатского банка развития*.

С 2002 г. Фонд начал кредитование малого бизнеса *напрямую из собственных средств*. Фондом были реализованы «Программа кредитования субъектов малого предпринимательства из средств республиканского бюджета» и «Программа развития малых городов на 2004-2006 годы».

В мае 2005 г. Правительством Республики Казахстан была принята «Программа ускоренных мер по развитию малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан на 2005-2007 годы». В соответствии с данной программой, в течение 2005-2007 гг. Фонд осуществлял поддержку малого предпринимательства посредством реализации следующих программ:

- *проектное финансирование и лизинг;*
- *программа развития системы микрокредитования в Казахстане;*
- *гарантирование кредитов СМП, получаемых в банках второго уровня.*

С сентября 2006 года Фонд функционирует в составе АО «Фонд устойчивого развития «Қазына», а с октября 2008 г. – в составе национального управляющего холдинга АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Қазына».

Решением Правления Единственного акционера от 24.10.07 г. №57 Фонд «Даму» прекратил осуществление прямой финансовой поддержки (проектное финансирование, финансовый лизинг, гарантирование) СМП.

С начала своего функционирования Фонд профинансировал 2 878 проектов малого предпринимательства на общую сумму 33,3 млрд. тенге, что составляет **2,2%** от общей суммы кредитов, выданных БВУ субъектам малого бизнеса. В ходе реализации программ обусловленного размещения средств профинансировано более 8 000 проектов МСБ на общую сумму свыше 300 млрд тенге.

Обусловленное размещение

С конца 2007 г., по решению АО «ФНБ «Самрук-Қазына» Фонд осуществляет функции оператора по управлению государственными средствами по Программе обусловленного размещения средств в БВУ для последующего кредитования малого и среднего бизнеса.

С начала 2008 г. Фонд является оператором по управлению государственными средствами по Программе обусловленного размещения средств в банках второго уровня (БВУ) для последующего кредитования субъектов малого и среднего бизнеса (МСБ).

1. Первый транш Стабилизационной программы

В соответствии с Постановлением Правительства РК №1039 от 06.11.2007 г. Фонд выступил оператором по размещению средств 1-го транша Стабилизационной программы в сумме 48,8 млрд тенге. Выделенные средства в декабре 2007 г. были распределены между 7 банками-партнерами, определенными решением Государственной комиссии по модернизации экономики РК №17-5/011-3 от 26.11.2007 г.

Срок освоения в соответствии с кредитными соглашениями составлял 3 месяца с момента получения денежных средств.

Кредитные средства были привлечены Фондом «Даму» у АО «ФУР «Қазына» под 7,0% годовых. Ставка размещения средств в БВУ рассчитывалась по следующей формуле:

$$If = Rb + (0,05\% * N)$$

где, If – фактический объем дохода Фонда, в процентном выражении;

Rb – базовая ставка годового вознаграждения равняется ставке рефинансирования НБ РК, но не может быть ниже 9 %;

0,05% – коэффициент влияния уровня долгосрочного кредитного рейтинга банка на уровень доходности фонда;

N – количество нотча (шагов) в сторону понижения суверенного рейтинга РК международным рейтинговым агентством Fitch Rating 's.

По состоянию на 01.01.2010 г. совокупный размер средств, освоенных БВУ, с учетом перераспределения и выдачи на револьверной основе, составил 69,3 млрд тенге. На данную сумму было профинансировано 2 870 заемщиков. Средняя сумма кредита составила 27,3 млн тенге, средний срок кредита – 29 месяцев, средневзвешенная процентная ставка – 17,1%, эффективная процентная ставка – 19% годовых. Создано и поддержано 2 870 рабочих мест.

В региональном разрезе в рамках программы наибольшие суммы были выданы в Карагандинской области – 11,8 млрд тенге (357 заемщиков), г.Алматы – 10,8 млрд тенге (290 заемщиков) и Восточно-Казахстанской области – 7 млрд тенге (321 заемщик). Наименьшие суммы выдачи наблюдаются в Северо-Казахстанской – 2,3 млрд тенге (93 заемщика), Алматинской – 2,2 млрд тенге (85 заемщиков), Южно-Казахстанской – 2 млрд тенге (73 заемщика), Жамбылской – 1,7 млрд тенге (91 заемщиков) и Атырауской – 1,6 млрд тенге (78 заемщиков) областях.

В отраслевом разрезе наибольшее количество кредитов выдавалось на проекты в сфере торговли. Общая сумма финансирования проектов в данной отрасли составила 61% от общей суммы освоенных средств. В наименьшем объеме финансировались проекты сельского хозяйства, общая сумма финансирования по которым составила всего 2% от общей суммы освоенных средств.

Финансирование субъектов МСБ в рамках программы за счет возвратных средств будет осуществляться в течение 7 лет, до декабря 2014 года. За оставшийся срок, с учетом оборачиваемости средств, возможный объем финансирования СМСП составит 165,6 млрд тенге.

Результаты данного транша кредитных средств и механизм их доведения до субъектов МСБ через БВУ имел как положительные, так и отрицательные эффекты.

Положительными эффектами являются:

- своевременная финансовая помощь МСБ в условиях обостряющегося кризиса ликвидности БВУ;
- недопущение снижения доли кредитов МСБ БВУ.

Отрицательные эффекты:

- не изменилась структура кредитов БВУ предпринимателям в разрезе отраслей, преобладающей до сих пор остается сфера торговли;
- не снижена ставка кредитов для конечных заемщиков – МСБ (эффективная ставка – 20,2%);
- распределение средств по регионам оказалось неравномерным;
- слабое воздействие на расширение, обновление и модернизацию основных средств МСБ. Наибольшая часть освоенных средств была выдана на пополнение оборотных средств.

Таким образом, возникла необходимость корректировки дальнейшей государственной финансовой поддержки МСБ.

2. Второй транш Стабилизационной программы

В соответствии с протоколом заседания Правительства РК №25 от 28.06.2008 г., было принято решение о выделении на поддержку субъектов МСБ дополнительно 50,0 млрд тенге. Данные средства осваивались в рамках Программы софинансирования субъектов малого и среднего бизнеса с БВУ и финансовыми организациями (программа «50 на 50»). Выделенные средства в августе 2008 года были распределены между 10 банками-партнерами, определенными решением Государственной комиссии по модернизации экономики РК №17-5/011-10 от 27.06.2008 г. и решением Правительства РК №25 от 28.06.2008 г.

Положительными отличиями данной Программы от предыдущей стали:

1. Обязательное выделение банками собственных средств в соотношении 1:1 к средствам Фонда на аналогичных условиях в течение всего срока действия программы. Таким образом, общая сумма программы увеличилась до 109,7 млрд тенге.

2. Ограничение номинальной ставки вознаграждения по кредитам для конечных заемщиков ставкой 12,5% годовых.

3. Ограничение рефинансирования действующих займов субъектов МСБ суммой 50% от портфеля, сформированного за счет средств фонда (впоследствии данное ограничение было снято).

4. Лимит финансирования производственных проектов увеличен до 500 тыс. МРП.

Программа была нацелена на частичное восполнение растущего дефицита кредитных ресурсов для МСБ и не ставила своей целью изменение структуры МСБ в качественно лучшую сторону.

В отраслевом разрезе наибольшее количество кредитов выдавалось на проекты в сфере торговли. Общая сумма финансирования проектов в данной отрасли составила 40,7% от общей суммы освоенных средств. В наименьшем объеме финансировались проекты сферы транспорта и связи, общая сумма финансирования по которым составила всего 2,3% от общей суммы выданных средств.

Реализация данной программы является достаточно успешной. Положительным моментом является участие собственных средств БВУ, что позволяет оказать льготную финансовую поддержку большему количеству СМСП. Следует отметить, что по данной программе большая доля кредитов (41%) выдается БВУ на сроки свыше 5 лет, что говорит об инвестиционной направленности средств СМСП.

3. Программа «Даму-Регионы»

Программа «Даму-Регионы», реализованная совместно с акиматами, в рамках Постановления Правительства РК № 1039 от 06.11.2007 г., предполагала выделение Фонду местными исполнительными органами кредитных средств в целях дальнейшего финансирования СМСП через филиальную сеть БВУ. Решением Государственной комиссии по модернизации экономики РК № 17-5/011-08 от 21.04.2008 г. для участия в данной программе были определены 7 банков-партнеров.

В отраслевом разрезе наибольшее количество кредитов выдавалось на проекты в сфере торговли. Общая сумма финансирования проектов в данной отрасли составила 36,1% от общей суммы освоенных средств. В наименьшем объеме финансировались проекты сферы транспорта и связи, общая сумма финансирования по которым составила всего 4,5% от общей суммы выданных средств.

Финансирование субъектов в рамках программы за счет возвратных средств будет осуществляться в течение 5-7 лет, в зависимости от условий выделения средств МИО, а по средствам Фонда – до сентября 2015 года. За оставшийся срок, с учетом оборачиваемости средств, возможный объем финансирования СМСП по средствам, выделенным Фондом, составит 65,1 млрд. тенге, т.е. мультипликативный эффект достигнет 1,9.

Преимуществами программы является выделение средств на каждый регион в равном объеме, что позволяет довести средства до конечных СМСП без ущемления тех или иных регионов, а также выделение средств местными бюджетами областей, что позволяет увеличивать общий объем программы.

Кроме того, условия финансирования программы при финансировании проектов за счет средств МИО определяются самими акиматами, что позволяет финансировать те проекты, которые наиболее удовлетворяют спрос и нужды конкретного региона.

При реализации данной программы возникли трудности по освоению средств акиматов. В соответствии с приоритетами и процедурами, установленными акиматами, финансировать предпринимателей через БВУ оказалось затруднительным. Требования акиматов являются обоснованными, но не исполнимыми при кредитовании через БВУ. В результате в 2008 г. не была освоена часть средств акиматов.

В связи с этим, Фонд предложил направить неосвоенные средства акиматов на микрокредитование сельского населения через холдинг «КазАгро» для расширения доступа сельских предпринимателей к государственным средствам.

4. Третий транш Стабилизационной программы

В соответствии с Постановлением Правительства РК №1085 от 25.11.2008 г., из Национального фонда РК было выделено 120,0 млрд тенге на осуществление мероприятий по стабилизации экономики на 2009-2010 гг., из которых 117,0 млрд тенге – на реализацию 3-го транша Стабилизационной программы. Выделенные средства в феврале 2009 года были распределены между 12 банками-партнерами, определенными решениями Государственной комиссии по модернизации экономики РК №17-55/И-99 от 27.01.2009 г. и №17-5/И-144 от 10.02.2009 г.

Условиями программы также предусматривалась возможность участия в ней банков-партнеров собственными средствами. Однако только АО «АТФБанк» изначально выделил средства в сумме 10,0 млрд тенге. Таким образом, общий пул финансирования по программе составил 127,0 млрд тенге.

Программа явилась своевременным финансовым инструментом поддержки СМСП. Условия программы максимально комфортны для субъектов МСБ:

1. БВУ ограничены в установлении эффективной процентной ставки 12,5% годовых.
2. Максимальная сумма кредита увеличена до 750 млн тенге.
3. Повышена доля рефинансирования действующих займов до 70%.
4. Отсутствуют отраслевые ограничения.

По состоянию на 01.07.2009 г. банками-партнерами профинансировано 2 337 заемщиков на сумму 103,8 млрд тенге. Средняя сумма кредита составила 44 млн тенге, средний срок кредита – 48 месяцев, эффективная процентная ставка – 12,22 % годовых. Создано и поддержано 4 760 рабочих мест.

В региональном разрезе наибольшие суммы были выданы в Алматы – 32,9 млрд тенге (377 заемщиков) и Астане – 16,9 млрд тенге (264 заемщика). Наименьшие суммы выдачи наблюдаются в Жамбылской – 1,6 млрд тенге (36 заемщиков) и в Кызылординской областях – 1,5 млрд тенге (87 заемщиков).

В отраслевой разбивке более 70% средств направлены в сферы торговли и услуг, что обусловлено, в свою очередь, сложившейся отраслевой структурой малого и среднего предпринимательства в стране.

Освоение в отраслевом разрезе на 01.07.2009 г. 6,0% 33,4% 8,2% 8,8% 4,1% 39,4%. Прочие услуги – промышленность, строительство, сельское хозяйство, транспорт и связь, торговля.

Финансирование субъектов МСБ в рамках Программы за счет возвратных средств будет осуществляться в течение 7 лет, до февраля 2016 года. За оставшийся срок, с учетом оборачиваемости средств, возможный объем финансирования СМСП составит 357,9 млрд тенге, т.е. мультипликативный эффект достигнет 2,8.

В результате реализации мер поддержки субъектов МСБ через БВУ:

1) освоено более 260 млрд тенге (всего, с учетом средств банков второго уровня, было освоено 324 млрд тенге) государственных средств, профинансировано и рефинансировано более 8 тыс. проектов;

- 2) создано и поддержано более 16 тыс. рабочих мест;
- 3) увеличена доля государственного финансирования в ссудном портфеле БВУ до 14,8%, а в рамках стабилизационных программ в целом – до 18,5%.

Поддержка микрофинансового сектора

В рамках поддержки микрофинансового сектора Фондом с 2005 г. прокредитовано более 220 микрокредитных организаций (далее – МКО) на общую сумму 7 млрд тенге. Таким образом, в рамках реализации программы по развитию системы микрокредитования, Фонд охватил 47% всех активно действующих МКО в Казахстане, что внесло существенный вклад в обеспечение финансовой поддержки МКО.

В соответствии с Посланием Президента Н.А.Назарбаева народу Казахстана «Рост благосостояния граждан Казахстана – главная цель государственной политики», Фондом разработана «Программа мер по развитию микрокредитных организаций в Республике Казахстан на 2008-2012 годы». Целью программы является содействие качественному развитию микрофинансового сектора как третьего уровня кредитной системы страны. Программой определено финансирование МКО в 2008-2012 гг. в сумме 35,6 млрд. тенге 8:

- на 2008 год – 5,1 млрд тенге, за счет собственных средств фонда.
- на 2009 год – 6 млрд тенге;
- на 2010 год – 7 млрд тенге;
- на 2011 год – 8 млрд тенге, за счет средств республиканского бюджета в пределах ежегодно выделяемых средств на указанные цели и других, не запрещенных законодательством, источников.
- на 2012 год – 9,5 млрд тенге, за счет возвратных средств Фонда.

В рамках программы Фондом были проведены 3 конкурса и после проведения полной экспертизы одобрено 24 проекта на сумму 1,1 млрд тенге, из которых по состоянию на 01.07.2009 г. профинансирован 21 проект на сумму 0,9 млрд тенге (предусмотрена потраншевая выдача кредитных средств).

Минусом программы поддержки МКО явилось де-факто низкое качество портфеля займов микрокредитным организациям. Размер сформированных Фондом провизий по займам МКО (на уровне 25%) реальное качество портфеля не отражает. Условия займов МКО предусматривают значительный льготный период, и классификация по формальным критериям не учитывает наличие «скрытых» потерь, обусловленных низким качеством займов, выданных самими МКО конечным заемщикам.

По результатам анализа данной проблемы Фондом было принято решение перейти от прямого финансирования к обусловленному размещению через БВУ и рассмотреть другие меры поддержки микрофинансового сектора.

Фондом проведена работа по разработке новых механизмов фондирования МКО совместно с Ассоциацией микрофинансовых организаций Казахстана (АМФОК).

Результатом совместных усилий стала разработка программы по обусловленному размещению средств Фонда «Даму» в БВУ для последующего кредитования МКО, утвержденная на совете директоров Фонда 29.06.2009 г.

Прямая финансовая поддержка СМСП

1. Программа гарантирования кредитов СМСП

В 2005-2007 гг. на программу гарантирования Фонду было выделено 14,0 млрд тенге из средств республиканского бюджета.

По состоянию на 01.07.2009 г. Фондом были выданы гарантии банкам второго уровня по 39 проектам на общую сумму гарантий 0,9 млрд тенге:

Анализ хода реализации данной Программы показал высокий процент раскрытия гарантий – Фонд исполнил свои гарантийные обязательства перед БВУ по более чем 50% профинансированных проектов.

Программа прямого финансирования субъектов МСБ «Даму-Қолдау»

В целях диверсификации сектора малого и среднего бизнеса в соответствии с пунктом 2.3 протокола заседания Государственной комиссии по вопросам модернизации экономики Республики Казахстан от 27.06.2008 г., пунктом 2.3 протокола заседания Правительства Республики Казахстан от 28.06.2008 г., а также во исполнение Постановления Правительства Республики Казахстан №764 от 23.08.2008 г. «О внесении дополнений и изменений в Постановление Правительства РК от 04.11.2007 г. №1039», Фондом была разработана и утверждена 01.08.2008 г. программа прямого финансирования субъектов МСБ «Даму-Қолдау».

Для реализации данной программы Фонду был предоставлен целевой заем от Единственного акционера АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Қазына» в размере 3 млрд тенге.

Однако в процессе реализации данных подпрограмм было установлено, что условия финансирования по ним предусматривают высокие риски невозвратности и нецелевого использования займа. Отсутствует обеспечение исполнения обязательств, существуют высокие риски невозврата в случае нарушения исполнения обязательств импортера по контракту, риски, связанные с утерей/порчей экспортируемой продукции при транспортировке груза (нет обязательного требования по страхованию груза), неисполнения договорных условий в случае удорожания себестоимости производимой продукции и т.п.

Ввиду данного обстоятельства Фонд приостановил реализацию программы «Даму-Қолдау» и полностью ее переработал. Новые условия программы утверждены советом директоров Фонда 29.06.2009 г.

Программа по прямому финансированию объектов незавершенного жилищного строительства

В 2009 году, в связи с принятием «Плана совместных действий Правительства, Национального банка и Агентства по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций по стабилизации экономики и финансовой системы на 2009-2010 годы», на фонд «Даму» была возложена дополнительная функция по прямому финансированию объектов незавершенного жилищного строительства.

Для реализации данной функции Фондом была разработана и утверждена Советом директоров от 02.02.2009 г. «Программа по прямому финансированию объектов незавершенного жилищного строительства».

Однако в ходе реализации программы было установлено, что она осуществляется неэффективно и сопряжена с повышенными рисками невозврата займов. Более того, ее реализация невозможна, так как качественная проработка проектов, проведение первичной экспертизы и осуществление последующего надлежащего сопровождения займов требует привлечения значительных трудовых и финансовых ресурсов (набор дополнительного персонала или привлечение экспертных организаций на платной основе).

В связи с образованием в структуре АО «ФНБ «Самрук-Қазына» нового института развития – АО «Фонд недвижимости «Самрук-Қазына» и переходом в управление АО «ФНБ «Самрук-Қазына» таких крупнейших банков второго уровня, как АО «Альянс Банк» и АО «БТА Банк», имеющих большой опыт в кредитовании строительных проектов, Фонд выступил инициатором по передаче функций реализации программы этим банкам или Фонду недвижимости.

Данное решение позволило фонду сконцентрировать ресурсы на реализации своих прямых функций.

Нефинансовая поддержка малого и среднего бизнеса

Согласно приказу Министерства индустрии и торговли Республики Казахстан от 18.05.2005 г. №182 «О создании центров поддержки предпринимателей при территориальных подразделениях АО «ФРМП», в штат каждого регионального филиала фонда были приняты по 2 специалиста-консультанта. Данные сотрудники, как сотрудники центров поддержки предпринимательства, оказывают консалтинговую поддержку СМП по всему спектру предоставляемых фондом финансовых услуг.

За время работы бизнес-консультантами фонда было оказано 13 969 консалтинговых услуг, в том числе за 2005 год – 6 935, за 2006 год – 7 034 консалтинговые услуги. В целом консалтинговые услуги были нацелены на:

- 1) учебно-методическое, информационное обеспечение филиально-представительской сети фонда;
- 2) проведение семинаров для региональных субъектов инфраструктуры предпринимательства, местных органов власти;
- 3) информационно-консультационное представительство АО «ФУР «Қазына» и институтов развития в регионах.

Главная проблема взаимодействия субъектов и инфраструктуры поддержки МСБ – это отсутствие единого координирующего органа или института, который бы инициировал и организовал процесс взаимодействия между участниками.

Попытка решения данной проблемы закладывалась в Программе ускоренных мер по развитию малого и среднего предпринимательства на 2005-2007 годы, утвержденной постановлением Правительства Республики Казахстан от 12.05.2005 г. № 450, где предполагалось создание центров поддержки предпринимательства при Фонде «Даму». Однако реализация данного мероприятия в формате, заданном программой, не была осуществлена в полной мере.

Таким образом, важным аспектом политики по развитию предпринимательства должно стать развитие инструментов нефинансовой поддержки предпринимательства в целом и потенциальных предпринимателей в частности. Существует необходимость формирования методической и информационно-аналитической поддержки МСБ, организации обучения и консалтинга по предпринимательской практике.

Г.М. АМАНОВА,

магистр экономика, преподаватель

МКТУ им. Х.А. Ясави

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА РЫНКА ТРУДА

Создание возможностей продуктивной занятости населения и устойчивых источников средств к существованию является особо трудной задачей в условиях нестабильного рынка труда. Поэтому возникает особая необходимость проведения наиболее эффективных мер активной государственной политики занятости путем решения первоочередных задач. Политика активного воздействия на сферу занятости и рынок труда в свою очередь требует разработки действенного механизма регулирования.

Выбор построения оптимальной модели, согласно общей теории экономических систем, отраженных в трудах некоторых казахстанских ученых, можно определить следующим образом: механизм государственного регулирования рынка труда включает законодательно-правовые, социально-экономические и организационные рычаги регулирования отношений занятости в комплексе.

Законодательно правовые рычаги строятся на создании законов и нормативных актов, направленных на совершенствование функционирования рынка труда с целью обеспечения максимальной занятости населения и необходимости для работодателей соблюдать существующие в государстве законы.

Социально-экономическое регулирование рынка труда государством предполагает выделение госбюджетных средств на обучение и социальную защиту безработных и тех групп населения, которым в силу своего физического состояния сложно работать полноценно. В число социально-экономических государственных мер вмешательства в систему функционирования рынка труда могут входить прямое и косвенное регулирование. Прямое вмешательство строится на стимулировании предпринимателей по созданию рабочих мест, контроле за исполнением «Закона о труде» РК и Закона «О занятости населения и ответственности за их нарушение». Косвенное вмешательство может осуществляться на создании финансового, налогового и кредитного механизмов, построенных таким образом, чтобы работодатели были бы заинтересованы в решении проблем рынка труда.

Организационные рычаги предполагают совершенствование деятельности государственной службы занятости, добровольное переселение (трудова миграция), профориентационную работу, создание организаций, активно работающих на рынке труда, а также для создания условий для развития посреднического предпринимательства, способствующего развитию рынка труда на принципах рыночной экономики, установлению взаимосвязи между фирмами и компаниями (работодателями) и безработными.

Остановимся подробнее на каждом из рычагов механизма государственного регулирования рынка труда. Экономические рычаги в отличие от правовых в большей степени соответствуют типичному соотношению рыночного и государственного начал. При использовании экономических рычагов государство, сохраняя самостоятельность экономического выбора хозяйствующих субъектов, подталкивает их к тем вариантам, которые

должны соответствовать целям регулирования рынка труда. Экономические рычаги государственного регулирования рынка труда, как правило, базируются на финансовой политике государства, влияющей на занятость и безработицу. В ней можно, на наш взгляд, выделить три основных направления.

1. Финансовая политика, направленная на кредитование крупных хозяйствующих субъектов, обеспечивающая структурное сбалансирование экономики, в результате ее реализации, осуществляется соответствующая, происходящим структурным изменениям, занятость населения.

2. Финансовое обеспечение предпринимательской деятельности (малый и средний бизнес), целью которого является не только получение прибыли и развитие различных сфер экономики, но и способствует росту занятости населения

3. Направление финансовых потоков на проведение различных мероприятий, обеспечивающих решение социальных проблем, вызванных безработицей.

Рассмотрим подробнее эти направления.

В системе экономических рычагов ведущее место принадлежит структурной политике, включающей в себя совокупность мер направленных на межотраслевые и внутриотраслевые сдвиги. Основные рычаги, по воздействию на преобразование структуры экономики работают при помощи выборочной поддержки государством отдельных видов производств и определенных отраслей экономики. На наш взгляд, первоочередную помощь государство должно оказывать развитию импортозамещающих отраслей, а в структуре хозяйствующих субъектов - малым и средним предприятиям, которые в первую очередь обеспечивают занятость свободным трудовым ресурсам.

На наш взгляд, для более динамичного развития малого предпринимательства в Республике Казахстан и усиления его роли в структуре экономики страны, необходимы следующие условия:

- строгое соблюдение законов, направленных на защиту и развитие малого предпринимательства, а также разработка эффективных мер, обеспечивающих ответственность должностных лиц за вмешательство в предпринимательскую деятельность;
- создание условий для функционирования организаций, обеспечивающих оказание квалифицированной юридической помощи малому предпринимательству;
- уменьшение числа проверок со стороны контролирующих органов. Все проверки деятельности малых предприятий осуществлять в строгом соответствии с законом. В связи с этим, в 2003 г. был объявлен мораторий на незапланированные проверки субъектов малого бизнеса. Для повышения выживаемости и роста малых предприятий необходимо в стране и дальше создавать и расширять сеть различных центров по развитию малого бизнеса, а также проведение маркетинговых исследований для минимизации рисков предпринимателей; развитие различных форм кредитования субъектов малого предпринимательства, а также расширение системы микрокредитования, основанной на стабильном и надежном финансировании.

Остановимся подробнее на проблеме микрокредитования. Основным источником финансирования программы микрокредитования является Общенациональный фонд по поддержке малообеспеченных граждан. Этот фонд был создан по инициативе и при фи-

нансовой поддержке крупных отечественных и совместных предприятий, а также за счет спонсорских перечислений и различных грантов.

В связи с этим, очень интересным нам представляется опыт Норвегии. Здесь создан Фонд безработных, куда все работающие перечисляют взносы, и, в случае безработицы могут получить из этого Фонда некоторую субсидию в размере, определяемом половиной положенного пособия по безработице, что вполне достаточно для начала развития собственного дела. Получается, что источником финансирования своего дела, выступают его собственные деньги.

Следующим экономическим рычагом является регулирование инвестиционной активности. Чтобы оказать достаточное стимулирующее воздействие на создание благоприятного инвестиционного режима государство создает механизмы действенности экономических стимулов и регулирует инвестиционные приоритеты, результатом которых является новая конъюнктура на инвестиционном рынке, а также осуществляется необходимая направленность инвестиционных потоков. Выбор инвестиционных приоритетов, как правило, направлен на решение проблемы занятости населения, так как связь инвестиций и числа рабочих мест несомненна.

В системе экономических рычагов особую роль на рынке труда выполняют финансовые механизмы: денежно-кредитные и фискальные. Денежно-кредитные механизмы способствуют обеспечению доступа населения к кредитным ресурсам, тем самым, обеспечивая стимулирование развития производства в различных отраслях и занятость населения. Упрощенно кредитный механизм можно представить следующим образом. На фазе спада проводится кредитная экспансия, которая стимулирует оживление деловой активности и обеспечивает рост занятости населения. И, наоборот, в период подъема тормозит перепроизводство. Суть эффективной фискальной политики заключается в регулировании налогов и расходов, что создает определенные условия для роста спроса на потребительские и инвестиционные товары, а, следовательно, и для преодоления спада и безработицы. В основе налоговой реформы в США во время правления администрации Рейгана были использованы именно фискальные инструменты.

Использование организационных рычагов государственного регулирования рынка труда осуществляется через создание эффективной инфраструктуры, которая бы смогла обеспечить работодателям и работникам конкурентоспособность и мобильность. Эти функции должны выполнять службы занятости. На них возложены обязанности по сбору информации о спросе на рабочую силу, т.е. о вакансиях и предложении рабочей силы, т.е. регистрация безработных. Чтобы государство имело полную картину занятости, службы занятости должны работать в направлении повышения регистрируемой, прозрачной безработицы и стимулировать безработных к поиску работы с помощью центров социальной адаптации. Но, к сожалению, центры занятости не во всех регионах выполняют возложенные на них функции, а стихийный рынок труда искажает действительное положение вещей. Например, отсутствует системное формирование банка данных о вакансиях, региональные службы занятости работают в этом направлении достаточно изолированно, что мешает на наш взгляд, более эффективному перераспределению рабочей силы. Показательным в этом направлении является опыт Костанайской области, здесь в начале 2003 г. было организовано совместными усилиями служб занятости области, проведение областной яр-

марки вакансий, где приняли участие все работодатели области. Было решено проводить такие ярмарки ежегодно, так как результаты превзошли все ожидания.

В конвенции Международной организации труда (МОТ) № 88 об организации службы занятости (1948 г.) сформированы общие принципы регулирования рынка рабочей силы, на наш взгляд, они актуальны и сегодня. Перечислим эти принципы.

1. Доступность и бесплатность услуг службы занятости.
2. Паритетное сотрудничество предпринимателей, работников и государства в организации и эффективной деятельности и разработке политики службы занятости.
3. Активная и разнообразная политика по облегчению трудоустройства.
4. Открытость и гласность в получении и предоставлении информации о состоянии рынка рабочей силы: численности и профессиональных параметров соискателей работы, наличия вакансий.
5. Координация политики занятости с регулированием инвестиционных процессов и стратегий экономического роста в тесном сотрудничестве с государственными органами и предприятиями частного сектора.
6. Особое внимание к социальной защите лиц, имеющих меньшие шансы трудоустройства: молодежь до 20 лет, женщины с малолетними детьми, инвалиды, лица предпенсионного возраста и др.

Все вышеперечисленные меры позволят повысить позитивные тенденции на рынке труда.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аубакиров Я.П. *Теоретические проблемы перехода к рыночным отношениям. КазГУ, 1992.; Экономические аспекты переходного периода. Вестник КазГУ. Сер. «Экономика», – №9, 1978*
2. Ашимбаев Т.А. *Экономика Казахстана на пути к рынку: тенденции и размышления. – Алматы, 1994.*
3. Жатканбаев Е.Б. *Основы формирования смешанной экономики – Алматы, 1992*
Жатканбаев Е.Б., Мухтарова К.С. *Безработица как фактор снижения уровня жизни населения. //Вестник КазГНУ. Сер. №1(13). – Алматы, 1999.*

Ш.И. АЛИМКУЛОВА,
соискатель МКТУ им. А.Яссави

**ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ
СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ
РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА**

В современной литературе по регионалистике и стратегическому управлению широко представлены различные подходы к использованию ресурсного потенциала территорий. Однако до настоящего времени остаются сравнительно мало исследованными экономико-организационные модели различного класса и уровня, а также их роль в использовании ресурсного потенциала. Как правило, любая экономико-организационная модель стратегического управления использованием ресурсного потенциала по множеству объективных и субъективных причин имеет ту или иную долю влияния практически на все региональные структурно-организационные уровни, независимо от того, на каком именно уровне она внедрялось. Кроме того, зачастую эффект их внедрения сложно предсказуем. До сих пор им не уделяется должного внимания и не найдены адекватные механизмы их реализации.

В настоящее время одной из серьезных проблем развития экономики страны, отдельных ее регионов и отраслей является необходимость системных теоретических уточнений и практических корректировок в сфере разработки методик повышения адаптивности систем управления регионами к моделям экономико-организационной природы. Объяснение этой ситуации многие исследователи справедливо, на наш взгляд, находят в том, что экономическая теория существенно отстает от практики социально-экономических преобразований, не в состоянии подчас дать серьезные рекомендации для практических действий, что свидетельствует о чрезвычайной сложности любых организационно-экономических нововведений как объекта исследования и реализации. Качественные различия в развитии регионов существенно осложняют решение проблем эффективной реализации масштабных экономико-организационных преобразований.

Предварительный анализ проблемы показал, что:

1. Регионы являются исторически сложившимися многосвязными и многоуровневыми системами, отражающими основные этапы развития цивилизации. Они подчиняются законам и закономерностям общественного прогресса и вместе с тем несут в себе потенциалы различного рода опасностей: социальных, экономических, экологических, техногенных и иных, которые представляют все потенциальную угрозу для жизни и здоровья населения, стабильности функционирования социума. Регионы как инерционные системы должны быть заранее адаптированы к различного рода нововведениям (по масштабу, характеру, последствиям, сферам), используя значительные внутренние резервы своего адаптационного механизма. С другой стороны, экономико-организационные масштабные преобразования также должны быть заранее адаптированы к имеющимся системам управления регионами.

Неадаптированные системы управления не успевают, не только эффективно использовать новые экономико-организационные модели управления, но и подчас адекватно

отреагировать на них, поскольку сами экономико-организационные модели зачастую не обладают необходимыми свойствами адаптации.

2. Необходимость совершенствования существующих подходов к моделям стратегического управления использованием ресурсного потенциала обусловлена тем, что экономическая среда развивается весьма динамично, охватывая пространство, характеризуемое огромным числом различных параметров. Возникает необходимость углубления анализа и дальнейшего совершенствования существующих подходов к стратегическому управлению использованием ресурсного потенциала с точки зрения учета свойств их адаптивности. Данный аспект особенно относится к масштабным преобразованиям, осуществляемым как на международном уровне или на уровне целой страны, так и на уровне отдельных регионов, поскольку именно этим преобразованиям свойственны масштабные эффекты с сопутствующими ролями, либо созидательными, либо (что чаще бывает) разрушительными.

3. Регионы как специфические территориальные образования характеризуются высоким уровнем связности элементов: социальных и экономических сфер, технической и технологической инфраструктуры, а также ресурсной базы. Существующие подходы к анализу проблем использования ресурсного потенциала не могут разрешить весь комплекс возникающих противоречий.

В свою очередь, особенности, отличающие регионы и определяющие формирование их адаптивных свойств, кроме собственно ресурсной базы, положения и размера территории, характеризуются множеством параметров в сфере экономики и жизнедеятельности населения, которые взаимодействуют между собой вероятностным образом в системе, обладающей высоким уровнем взаимосвязанности и связности. В силу этого регионы не могут адекватно и оперативно реагировать на большинство внедряемых и реализуемых преобразований экономико-организационной природы, поскольку очень сложны процессы формирования адекватных ответов и реакций подсистем регионов на социально-экономические, культурные, этнические и прочие запросы внедряемых моделей.

4. Сложившиеся системы управления регионами принципиально не могут обладать полным комплексом свойств адаптивности к организационно-экономическим моделям управления использованием ресурсного потенциала, так как они построены по жесткой линейно-функциональной схеме. Множество комитетов, комиссий, управлений не может реализовать весь ареал проблем управления использованием ресурсного потенциала, а попытки их решения нередко ведут лишь к раздуванию аппарата управления, усиливается бюрократизация, неповоротливость и неэффективность управления.

5. В большинстве случаев структура системы управления представляет собой результат декомпозиции властной вертикали управления с жесткой специализацией и регламентацией деятельности на различных уровнях и поэтому обладает явно недостаточными адаптационными свойствами. Многообразие ситуаций, процессов обычно не охватывается структурами подобного типа, т.е. структуры управления регионом приходят в противоречие с процессами формирования их адаптивных свойств.

Главная проблема регионального управления – это поиски сочетания единства управления функционированием и развитием, перенос центра тяжести на развитие ресурсного потенциала, решая в функционировании задачи развития как важный способ формирования адаптивных свойств региона к будущим событиям и процессам.

В связи с этим, полагаем, что необходимо повышения адаптации самой системы управления за счет формирования модифицированных матричных структур, которые должны устранить существование так называемых «мертвых зон» и по вертикали, и по горизонтали; по повышению адаптивности ресурсного потенциала территорий на основе актуальной, значимой информации, активизации широкого обсуждения всех социально-значимых нововведений и повышения прозрачности формирования и расходования бюджетных и внебюджетных средств, повышения степени и значимости волеизъявления населения.

Мы предлагаем *модифицированную модель матричной структуры управления*, призванную в максимальной мере повысить адаптивность всей структуры регионального управления использованием ресурсного потенциала (рис. 1), включающую по вертикали координаторов межотраслевых и межрегиональных функций управления использованием ресурсного потенциала региона, а по горизонтали-координаторов межпроектных и межпрограммных функций. Совместные действия координаторов вертикального и горизонтального типов позволяют полностью устранить пробелы, или так называемые «мертвые зоны» в матричной системе управления.

Руководители-координаторы по вертикали способствуют сближению функций, видов деятельности руководителей по вертикали Р1, Р2, Р3, управляющими различными комитетами, ведомствами и т.д. Руководители-координаторы по горизонтали устраняют возникающие пробелы (лакуны) между различными проектами, потому что именно здесь могут быть сосредоточены большие ресурсы, требующие взаимного согласования проектов, особенно, когда их большое количество. Таким образом, матричное пространство полностью перекрыто правами, обязанностями и полномочиями как руководителей по вертикали, так и руководителей по горизонтали. Все это обуславливает существенное повышение требований к экспертно-аналитическому сопровождению управления.

Не менее важным средством профилактики кризисных ситуаций является упорядочение правового статуса государственных органов, других институтов политической системы, включая партии, общественные организации и движения, конкретизация полномочий различных участников общественной деятельности, коррекция и развитие их взаимосвязей и т.д.

В свою очередь Адаптационный механизм управления использованием РП региона на основе нововведений (рис. 2) исходит из того, что блок разработки и реализации решений образует единую систему, которая включается на всех этапах принятия и реализации решения в регионе. По всей последовательной цепи на вход каждого блока поступают и реализуются различные фазы управленческих решений, а информация о выходном результате из каждого блока поступает в экспертно-аналитический блок принятия решений с возможностью выработки пошаговой и многократной итерации. Оцениваются возможности и необходимость использования ресурсов, их классификация и систематизация, последствия и факторы риска, влияние на социально-экономическую ситуацию в регионе, необходимость перехода к новым региональным инновационным стратегиям. Подобный механизм адаптации управления организационной природы позволяет выявить эффективность использования РП и резко снизить уровень различных рисков, в том числе экологических и техногенных.

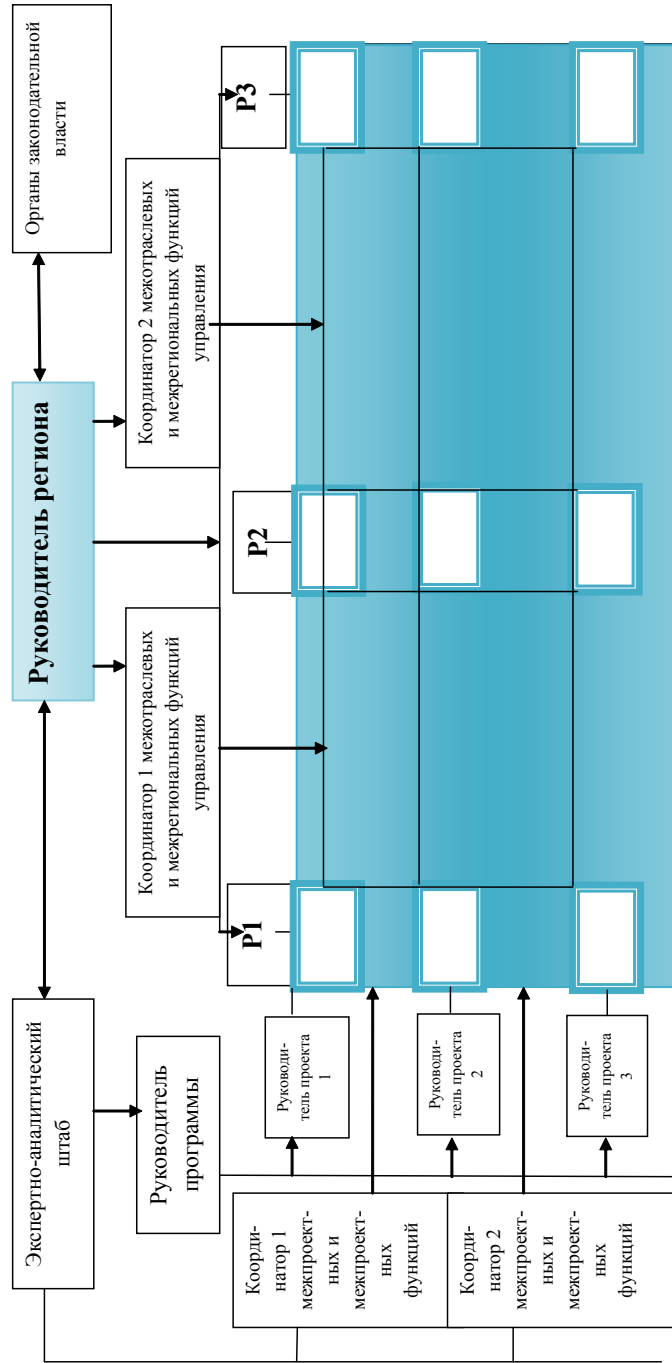


Рис. 1. Модифицированная модель системы управления использованием РП региона

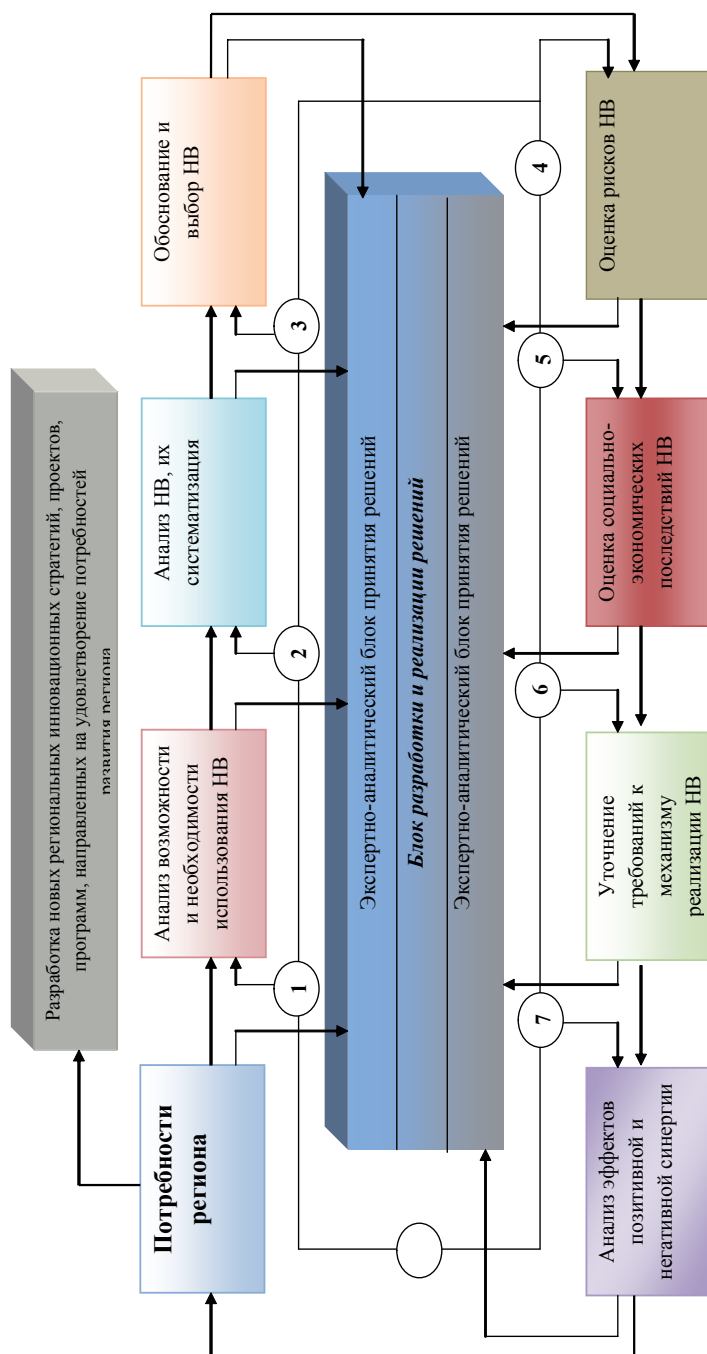


Рис. 2. Адаптационный механизм управления с использованием РП региона на основе нововведений

П.Т. БАЙННЕНОВА,

к.э.н ШИ МКТУ им Х.А. Яссави

**ИССЛЕДОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЗНАЧЕНИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ МАЛЫХ
ПРЕДПРИЯТИЙ ЮЖНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ**

Малое предпринимательство решает такие важные проблемы экономики, как значительное расширение производства многих потребительских товаров и услуг без существенных капитальных издержек на основе использования местных источников сырья, энергоресурсов; создание условий для трудоустройства рабочей силы, высвобождающейся на крупных предприятиях; формирование среднего класса, повышение благосостояния населения; ускорение научно-технического прогресса.

Однако уровень и темпы развития малого предпринимательства, его вклад в экономику на сегодняшний день не соответствуют истинному потенциалу этого сектора, следовательно, потребностям и задачам национального хозяйства.

Для определения экономической сущности и значения малого предпринимательства, его роли и места в жизни общества, целей государственной политики по отношению к этому сектору экономики необходимо проведение исследования предпринимательской активности малых предприятий. Предпринимательская активность, как и активность вообще, выражает качественную характеристику анализируемого процесса.

Исследования с целью определения мотивации предпринимательской активности, условий достижения успешного предпринимательства в малых формах и источников проблем, возникающих в процессе развития малого предпринимательства имеет первостепенное значение.

На первом этапе с помощью информации Управления предпринимательства и промышленности ЮКО был определен список из 46 предпринимателей, наиболее успешно обустроивших свой бизнес на территории ЮКО. Принадлежность МП к успешному предпринимательству определялась исходя из наличия положительных факторов развития бизнеса: длительности ведения бизнеса, доходности его, стабильности в формировании капитала, уверенности самого предпринимателя в будущем своего бизнеса, наличии программ расширения и модернизации и другим факторам. Все успешные МП имеют статус частного.

Структурный состав предприятий МП по организационно-правовой форме выглядит следующим образом: товарищество с ограниченной ответственностью (ТОО) – 34 (73,91%); акционерное общество (АО) – 2 (4,35%); производственный кооператив (ПК) – 3 (6,52%); крестьянское хозяйство (КХ) – 6 (13,04%); государственное коммунальное предприятие (ГКП) – 1 (2,18%).

Отраслевая принадлежность МП выглядит следующим образом:

- в аграрном производстве преобладают предприятия в виде ТОО и КХ;
- в горнодобывающей и обрабатывающей промышленности и сфере услуг в виде ТОО;

- государственное коммунальное предприятие функционирует в сфере строительства дорог.

В аграрном производстве наиболее востребованным, соответственно, доходными и стабильными видами деятельности оказались хлопководство, животноводство и растениеводство – исконно региональные виды деятельности.

Промышленность представлена МП по производству уранового концентрата – продукта горнодобывающего сектора экономики региона. В обрабатывающей промышленности из 21 МП – 8 (38,1%) заняты на разных стадиях текстильного производства, берущего начало от возделывания хлопка до получения конечных продуктов его переработки. Так, 3 МП заняты первичной переработкой хлопка-сырца, 1 – производством медицинской ваты, 2 – производством швейных и трикотажных изделий, 2 – производством растительного масла. 5 МП (23,8%) производят продукты питания (в том числе детское) и напитки. Сфера услуг представлена 7 МП (33,3%) в которых превалирующая доля приходится на предоставление медицинских и рекреационных услуг. В сфере строительства и сопутствующих ей отраслях занято 4 МП (19,04%).

Практически все предприятия работают на местном рынке товаров и услуг. Среди опрошенных предпринимателей 43 – мужчины (93,5%) и 3 – женщины (6,5%), что свидетельствует о преимущественно мужском бизнесе. Период функционирования МП – 3 и более лет.

Методика исследования: формализованное анкетирование и глубинный опрос (интервьюирование). На следующем этапе нами был разработан опросный лист с вопросами, системные ответы на которые позволили бы решить искомую задачу. Результаты опроса (анкетирования) представлены в таблице.

На вопрос о доходности МП 11% респондентов ответили, что бизнес, которым они занимаются, приносит доход более 50% вложенных средств, 55% – 20–50%, 34% – менее 20%. Таким образом, 2/3 числа МП региона способны формировать процесс воспроизводства на собственном предприятии и осуществлять задел на будущее.

На вопрос: «Ваша мотивация в принятии решения о создании МП?» ответы распределились в следующей последовательности:

- перспективы роста доходов – 65% от числа опрошенных;
- знание процесса производства – 17%;
- знание рынка производства и потребления производимой продукции – 11%;
- наличие первоначального капитала – 7%;
- наличие профессионально-подготовленного персонала – 3%;
- другие мотивы (наличие недвижимости, транспорта в собственности; удача на стадии идеи; доверие и помощь родственников; независимость; стремление заняться своим делом и т.п.) – 10%.

Таким образом, для почти 2/3 числа опрошенных предпринимателей региона основным мотивом послужила перспектива роста доходов. При этом 31% предпринимателей приняли решение о создании МП на основе уверенных знаний о процессе производства товаров, услуг, рынка производства и потребления, наличии профессионального персонала.

Результаты опроса предпринимателей*

Таблица

Вопросы	Факторы	Величина показателя, %
Степень доходности предприятия	Высокодоходное (рентабельность производства >50%)	11
	Среднедоходное (рентабельность 20-50%)	55
	Низкодоходное (рентабельность < 20%)	34
Ваша мотивация в принятии решения о создании МП	Наличие первоначального капитала	7
	Знание процесса производства	17
	Наличие профессионально подготовленного коллектива	3
	Перспективы роста доходов	65
	Знание рынка производства и потребления производимой продукции, услуги	11
	Другие мотивы	10
Влияние различных факторов на предпринимательскую деятельность	Налоговый режим	21
	Доступность источников финансирования	25,2
	Административные барьеры	10,5
	Ограниченность рынков сбыта	6,8
	Недобросовестная конкуренция и монополизм	6,3
	Диспаритет цен на сырье, материалы и готовую продукцию	4,2
	Неопределенность законодательной базы в вопросах поддержки и защиты МП	4,2
	Низкая квалификация персонала	10,5
Источники финансирования предпринимательства	Ломбард	1,5
	Микрокредитование	29,1
	Средства фонда поддержки малого предпринимательства	15,3
	Лизинг оборудования и прогрессивных технологий	10,5
	Организации взаимного кредитования	20,0
	Собственные средства	23,6

БИЗНЕС ЖӘНЕ КОРПОРАЦИЯЛЫҚ БАСҚАРУ

Продолжение таблицы

1	2	3
Возможности модернизации предприятия, внедрения новшеств	Есть иде но....	59
	Нет идеи	21
	Другое	20
Роль государственных организаций и учреждений в развитии малого бизнеса	Существенная	50
	Не существенная	50
Степень удовлетворенности различными сторонами предпринимательской деятельности	Размером получаемых доходов	15
	Полученным местом в бизнесе	17
	Организацией деятельности предприятия	37
	Техническим состоянием предприятия	28
	Состоянием менеджмента на предприятии	65
Оценка перспектив развития предпринимательства в регионе и Казахстане	Оптимистичные	67,2
	Пессимистичные	32,8

*Составлена автором

По ответам на вопрос: «Влияние различных факторов на предпринимательскую деятельность» выявлены только факторы, отрицательно влияющие на ведение бизнеса. Главные из них: доступность источников финансирования – 25,2%; действующий налоговый режим – 21%.

Таким образом, около половины (46,2%) предпринимателей считают смягчение существующего кредитно-финансового режима, доступность источников заемных средств, снижение налогового «пресса» и администрирования является залогом успешного бизнеса и проявления предпринимательской активности. Возрастание влияния этих факторов прямо отражается на эффективности ведения бизнеса в рамках МП.

Менее значимыми для ведения эффективного бизнеса предприниматели считают следующие факторы: административные барьеры – 10,5%; низкая квалификация персонала – 10,5%. Это связано, по нашему мнению, с невысоким образовательным уровнем каждого второго предпринимателя и, соответственно, отсутствием ощущения причин ведения неэффективного бизнеса в виде: ограниченности рынков сбыта – 6,8%; недобросовестной конкуренции и монополизма – 6,3%; диспаритета цен на сырье, материалы и готовую продукцию – 4,2%; неопределенности законодательной базы в вопросах поддержки и защиты МП – 4,2%.

Среди источников финансирования заемные средства занимают преобладающую долю – 64,4%, из них средства, выданные микрокредитными организациями – 29,1%, организациями взаимного кредитования – 20%, лизинг оборудования и прогрессивных технологий – 10,5%, ломбард – 1,5%. Наряду с этим, собственные средства предпринимателей занимают относительно не высокую долю – 23,6%. Таким образом, совокупный ответ на поставленный вопрос свидетельствует о значимости кредитно-финансовой сферы в вопросах функционирования МП. Несмотря на то, что заемные средства увеличивают издержки производства, и МП приходится «лабиринтировать» в интервале, отпущенном рынком, осуществление процесса воспроизводства в условиях малой стабильности в пополнении оборотных средств, обновлении производства из собственных источников МП, определяется как весьма проблематичное.

На вопрос «Каковы возможности модернизации предприятия, внедрения новшеств?» 59% респондентов ответили, что есть потребность в обновлении своих производств, но:

- нет технического сопровождения (рабочего проекта, разрешительных документов, экономического обоснования целесообразности модернизации, маркетинговых исследований, современной НТД и др.) – 25%;
- нет денежных средств – 24%;
- административные барьеры – 7%;
- нет подготовленного персонала – 3%.

Согласно опросам, 21% респондентов (предпринимателей) ответили, что не задумывались о модернизации своего предприятия. Ответы 1/5 числа предпринимателей носили неопределенный характер. Среди них наиболее типичные: «имеем в виду, но не сейчас, требуется простое расширение без модернизации действующего процесса, будут деньги, тогда и подумаем». МП в силу своей ресурсной ограниченности (финансовой, научной, технологической и т.п.), преимущественно ориентированы на практическую реализацию имеющегося научно-технического задела или как максимум – трансферт зарубежной техники и технологий, эффективность практического использования которых доказана. Анализ ответов подтверждает вывод, описанный в резюме к ответам к предыдущему вопросу.

На вопрос о роли государственных организаций и учреждений в развитии малого бизнеса респонденты разделились на 2 равные части (50:50%). Одни заявили, что роль существенная, другие – не существенная. При этом степень удовлетворенности различными сторонами предпринимательской деятельности выразилась следующими цифрами:

- размером получаемых доходов – 15%;
- полученным местом в бизнесе – 17%;
- организацией деятельности предприятия – 37%;
- техническим состоянием предприятия – 28%;
- состоянием менеджмента на предприятии – 65%.

Довольно высокая доля предпринимателей (каждый третий), оценивая перспективы развития предпринимательства в республике и регионе, не уверены в его будущем и лишь 67,2% оптимистичны в своих оценках. Таким образом, наблюдается выявленная нами некоторая противоречивость в ответах. Так, при наличии 66% МП с доходностью вложенного капитала свыше 20%, удовлетворенность размером получаемых доходов выразили лишь 15%, зависимость от внешних источников финансирования – 64,4% МП и

главным условием дальнейшего функционирования считают смягчение финансово-кредитного механизма. Далее, при низком в целом техническом (модернизационном), квалификационном, управленческом, уровне подавляющего большинства МП, более 2/3 числа предпринимателей удовлетворены состоянием менеджмента на предприятии, техническим состоянием и организацией деятельности на предприятии.

Проведенное исследование дает основание для утверждения, что предпринимательская активность есть понятие в сущности своей выражающее качественный уровень деятельности предпринимателей, направленной на реализацию их интересов и потребностей, которая выражается в условных показателях, таких как: высокая предпринимательская активность, средняя предпринимательская активность, низкая предпринимательская активность. Однако сами эти уровни как таковые не имеют точной определенности и носят относительный характер, изменяющийся во времени.

Таким образом, успешное осуществление предпринимательской деятельности наряду с наличием у предпринимателя таких субъективных характеристик, как: уверенность в себе и своих силах, целеустремленность, работоспособность, оптимизм, способность к повышению образовательного уровня и др., тесно связано с объективными условиями, определяемыми структурами государственного и общественного управления. Один из основных принципов: бизнес работает в тех условиях, которые есть. Другое дело, что государство должно эти условия улучшать. Реализация этой задачи связана с органичным согласованием частных интересов предпринимателей с интересами общества в целом в контексте непротиворечивого функционирования выработанных субъектами управления социальных механизмов регулирования экономических процессов и объективных законов общественного развития.

На основе изложенного, предпринимательская активность МП – экономическая деятельность, направленная на эффективное использование ресурсов МП для получения максимального предпринимательского дохода и способствующая решению проблем социально-экономического развития региона.

Основываясь на понимании сущности малого предпринимательства и его роли в развитии реальной рыночной экономики, необходим такой тип реформирования, который позволил бы перейти к предпринимательской экономике. Такой подход позволяет свести к минимуму издержки трансформируемого периода, избежать излишней дестабилизации общества и хозяйства, обеспечить реализацию условий для устойчивого развития социально-экономической системы и создать последующую ускоренную экономическую и социальную модернизацию казахстанского общества.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 *Томашкевич В.Е. Трудовая активность (политико-экономический аспект). – М.: Экономика, 1985. – 205 с.*
- 2 *Ильчиков М.З. Предпринимательская функция и экономический механизм ее осуществления. – М.: Камерон, 2005. – 101 с.*
- 3 *Информация Управления предпринимательства и промышленности ЮКО. – Шымкент, 2008. – 16 с.*

Н.К. БАЛТАБАЕВА,

магистратура по программе IBS

У.К. БЕКБОСЫН,

научный руководитель, к.э.н., доцент кафедры «ФР и ББ»

УПРАВЛЕНИЕ ПОРТФЕЛЕМ ЦЕННЫХ БУМАГ БАНКА И ЕГО ОЦЕНКА

В современной экономике рынок ценных бумаг занимает особое и весьма важное место. Он охватывает как кредитные отношения, так и отношения совладения, выражающиеся через выпуск специальных документов (ценных бумаг), которые имеют собственную стоимость и могут продаваться, покупаться и погашаться.

Ценная бумага представляет собой документ, который отражает связанные с ним имущественные права, может самостоятельно обращаться на рынке и быть объектом купли-продажи и иных сделок, служит источником получения регулярного или разового дохода, выступает разновидностью денежного капитала. Рынок ценных бумаг является частью финансового рынка и в условиях развитой рыночной экономики выполняет ряд важнейших макро- и микроэкономических функций.

Осуществляя инвестиционную деятельность, банк определяет свою инвестиционную политику, сформулированную в определенном документе – инвестиционном меморандуме банка. Меморандум содержит основные цели инвестиционной политики банка, приоритетные направления инвестирования, соотношение долей различных ценных бумаг в инвестиционном портфеле, стратегию управления портфелем, приемлемые виды и качество ценных бумаг, порядок торговли ценными бумагами.

Вложения банка в ценные бумаги, в зависимости от цели приобретения, подразделяются на три категории: вложения в ценные бумаги, приобретенные для перепродажи – ценные бумаги, находящиеся в портфеле кредитной организации менее 6 месяцев; вложения в ценные бумаги, приобретенные для инвестирования – ценные бумаги, которые хранятся в портфеле кредитной организации 6 месяцев и более; вложения в ценные бумаги, приобретенные по операциям РЕПО – ценные бумаги, при покупке которых у кредитной организации возникает обязательство по обратной последующей продаже ценных бумаг через определенный срок по заранее фиксированной цене.

Портфель ценных бумаг банка представляет собой совокупность ценных бумаг определенным образом подобранных с целью приращения (сохранения) капитала, получения банком прибыли и поддержания его ликвидности. Процедура составления портфеля ценных бумаг является портфельной стратегией банка. Содержание портфеля ценных бумаг определяет его структуру – соотношение конкретных видов ценных бумаг. Приоритет тех или иных целей соответствует различным типам и видам портфелей ценных бумаг банка.

Принято выделять следующие основные типы портфелей.

Портфель роста – целью его формирования является рост банковского капитала преимущественно за счет курсовой стоимости ценных бумаг.

Портфель дохода, целью получения которого является получение дохода за счет дивидендов и процентов.

В соответствии с учетной политикой банка выделяются два основных вида портфелей: инвестиционный и торговый.

Кредитные организации самостоятельно определяют порядок формирования торгового и инвестиционного портфелей. При изменении целей приобретения ценных бумаг кредитные организации переводят их из инвестиционного портфеля в торговый портфель или из торгового портфеля в инвестиционный с отражением такого перевода в бухгалтерском учете на соответствующих счетах. Реализация ценных бумаг непосредственно из инвестиционного портфеля осуществляться не может, предварительно эти ценные бумаги должны быть переведены в торговый портфель, при этом должна быть проведена их переоценка, а в дальнейшем происходит их продажа.

Формирование портфеля ценных бумаг включает ряд этапов:

- выбор типа портфеля и определение его характера;
- оценку портфельного инвестиционного риска;
- моделирование структуры портфеля;
- оптимизацию структуры портфеля.

Суть управления портфелем ценных бумаг заключается в поддержании баланса между ликвидностью и прибыльностью ценных бумаг, приобретенных банком.

Традиционные схемы управления портфелями ценных бумаг имеют три основные разновидности:

1. Схема дополнительной фиксированной суммы (крайне пассивная модель управления портфелем). Принцип: инвестирование в ценные бумаги фиксированной суммы денег через фиксированный интервал времени. Так как курсы ценных бумаг испытывают постоянные колебания, то при их повышении приобретается меньше ценных бумаг, а при понижении – больше. Такая стратегия управления портфелем позволяет получать прибыль за счет прироста курсовой стоимости вследствие циклического колебания курсов.

2. Схема фиксированной спекулятивной суммы. Портфель ценных бумаг банка делится на две части: спекулятивную и консервативную. Первая формируется из высокорискованных ценных бумаг, обещающих высокие доходы. Вторая – из низкорискованных (облигации, государственные ценные бумаги). Величина спекулятивной части портфеля все время поддерживается на одном уровне. Если ее стоимость возрастает на определенную сумму или процент, изначально установленный банком или инвестором, по поручению которого банк работает, то на полученную прибыль приобретаются ценные бумаги для консервативной части портфеля. При падении стоимости спекулятивных ценных бумаг ее аналогично восстанавливают за счет ценных бумаг другой части портфеля.

3. Схема фиксированной пропорции. Портфель ценных бумаг банка также делится на две части, как в предыдущей схеме. При этом задается некоторая пропорция, при достижении которой банк производит восстановление первоначального соотношения между двумя частями портфеля по стоимости.

4. Схема плавающих пропорций. Формирование портфеля ценных бумаг при этом заключается в том, что устанавливается ряд взаимосвязанных соотношений для регулирования стоимости спекулятивной и консервативной частей портфеля ценных бумаг банка.

Последняя схема управления портфелем ценных бумаг требует от менеджеров банка определенного искусства, выражающегося в способности уловить характер циклического колебания курсов спекулятивных ценных бумаг.

Банк, формирующий портфель ценных бумаг, постоянно решает задачу оптимизации структуры этого портфеля – достижение оптимальной степени диверсификации ценных бумаг в портфеле. Современные исследования на западном рынке показали, что оптимальная диверсификация небольшого портфеля должна составлять 820 типов ценных бумаг. При увеличении портфеля, диверсификация должна увеличиваться. Портфели ценных бумаг банков, специализирующихся на операциях купли-продажи ценных бумаг, содержат порядка 100 ценных бумаг различных эмитентов.

В качестве критерия оптимальности зачастую берется, в частности, отношение доходности портфеля к риску. Под доходностью ценной бумаги понимаются не только выплаты дивидендов за единицу времени (например, за год), но и изменение ее курса за этот же отрезок времени. Такой подход объясняется тем, что решением правления или собрания акционеров предприятия, чьи ценные бумаги приобрел банк, большая часть прибылей может быть направлена на новые инвестиции, на модернизацию технологических процессов, а выплаты дивидендов акционерам могут быть ограничены незначительными суммами или даже вовсе равными нулю. Тем не менее, дополнительные капитальные вложения укрепляют положение акционерного общества, возрастает надежда на хорошие доходы в будущем. Поэтому курс таких акций может повыситься. Разницу курса целесообразно учитывать как доход акционера, так как он может легко его реализовать, продав акции. Это же справедливо и для доходности портфеля ценных бумаг, сформированного банком, в целом.

Абсолютный риск владельца портфеля часто измеряется стандартным отклонением доходности портфеля. Однако эта мера не учитывает дисперсию результатов в сравнении с ожидаемым доходом. Для этой цели используется коэффициент вариации, который равен отношению стандартного отклонения доходности к средней выборочной доходности портфеля. Минимизация этого коэффициента вариации или максимизация обратной к нему величины и определяет оптимальную структуру портфеля. Управление портфелем ценных бумаг и его оценка затрагивает одну из самых актуальных задач современного финансового управления, а именно портфельный менеджмент. Анализ этой проблемы интересен в первую очередь руководителям аналитических отделов банков, инвестиционных компаний и частным инвесторам. Накопление денежного капитала играет важную роль в рыночной экономике. Непосредственно самому процессу накопления денежного капитала предшествует этап его производства. После того как денежный капитал создан или произведен, его необходимо разделить на часть, которая вновь направляется в производство, и ту часть, которая временно высвобождается. Последняя, как правило, и представляет собой сводные денежные средства предприятий и корпораций, аккумулируемые на рынке ссудных капиталов кредитно-финансовыми институтами и рынком ценных бумаг. Возникновение и обращение капитала, представленного в ценных бумагах, тесно связано с функционированием рынка реальных активов, т.е. рынка, на котором происходит купля-продажа материальных ресурсов. С появлением ценных бумаг (фондовых активов) происходит как бы раздвоение капитала. С одной стороны,

существует реальный капитал, представленный производственными фондами, с другой – его отражение в ценных бумагах. Появление этой разновидности капитала связано с развитием потребности в привлечении все большего объема кредитных ресурсов вследствие усложнения и расширения коммерческой и производственной деятельности. Таким образом, фондовый рынок исторически начинает развиваться на основе ссудного капитала, так как покупка ценных бумаг означает не что иное, как передачу части денежного капитала в ссуду. Ключевой задачей, которую должен выполнять рынок ценных бумаг, является прежде всего обеспечение условий для привлечения инвестиций на предприятия, доступ этих предприятий к более дешевому, по сравнению с банковскими кредитами капиталу.

Становление и быстрое развитие финансового рынка в нашей стране создает необходимые предпосылки для широкомасштабного и эффективного регулирования в такой сфере банковской деятельности, как операции с ценными бумагами. В Казахстане сложилась модель финансового рынка, на котором одновременно и с равными правами присутствуют коммерческие банки, имеющие все права на операции с ценными бумагами, и небанковские инвестиционные институты.

Усилению роли коммерческих банков на рынке ценных бумаг способствует ряд предпосылок. Прежде всего, законодательство допускает участие коммерческих банков в совершении любых видов операций с ценными бумагами. Далее, высокая доходность традиционных банковских операций позволяет банкам отвлекать значительные финансовые ресурсы не только на освоение новых видов банковских услуг, зачастую отличающихся меньшей рентабельностью, но и на финансирование проектов, связанных с формированием инфраструктуры фондового рынка. Наконец, сформированный банками организационно-технический и кадровый персонал, широкая сеть клиентуры делают их едва ли не самыми дееспособными участниками рынка ценных бумаг. Коммерческие банки как универсальные кредитно-финансовые институты являются активными участниками рынка ценных бумаг. В Республике Казахстан в настоящее время доходы коммерческих банков от операций с ценными бумагами и инвестиционной деятельности играют все более заметную роль в формировании прибыли.

Стремление коммерческих банков расширить операции с ценными бумагами стимулируется, во-первых, высокой доходностью этих операций; во-вторых, относительным сокращением сферы эффективного использования прямых банковских кредитов. В результате интернационализации рынка национальные коммерческие банки расширяют объемы своих операций с иностранными акциями и облигациями, которые приносят банкам значительные прибыли, в том числе за счет игры на курсовых разнице.

Управляя портфелем, банк должен решать две задачи. Во-первых, определить риск и ожидаемую доходность портфеля. Для этого ему необходимо выяснить предпочтения клиента относительно параметров риска и доходности, его налоговый режим, инвестиционный горизонт, оценить транзакционные издержки по формированию и управлению портфелем, определить риск и ожидаемую доходность активов-кандидатов на включение в портфель, степень корреляции их доходности. Во-вторых, определять реальную динамику показателей портфеля в процессе его управления и в случае необходимости пересматривать его, т.е. продавать и покупать активы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кулатаев Б. Классификация операций коммерческих банков с ценными бумагами // Рынок ценных бумаг Казахстана. № 1. 2002.
2. Адамбекова А.А. Рынок ценных бумаг в Казахстане: Учебно-практическое пособие. – Алматы, 2003 г.
3. Берзон Н.И. и др. Фондовый рынок. – М.: Вита-Пресс, 2008.
4. Тьюэл Р., Брэдли Э., Тьюэл Т. Фондовый рынок / Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2007.
5. Гитман Л.Дж, Джон М.Д. Основы инвестирования / Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2006.

**КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМ. Т. РЫСКУЛОВА**

объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры
на 2009–2010 учебный год

ПО ПРОГРАММЕ ДВОЙНОГО ДИПЛОМА:

Магистерские программы – совместный проект КазЭУ им. Т. Рыскулова и Российского
Университета Дружбы Народов (РУДН)

Направления подготовки: «Юриспруденция» (специализация «Международное право») и
«Экономика» (специализация «Управление международными проектами»)

Сроки обучения: 2 года 6 месяцев

Условия поступления: на базе высшего образования

Форма обучения: заочная (дистантная)

Условия обучения: на договорной основе

Академическая степень: магистр права и магистр экономики

Диплом: диплом РУДН государственного образца РФ

ПРИЕМ ДОКУМЕНТОВ: с 1 по 30 июля 2009 г.

Адрес и контактные телефоны:

КазЭУ им. Т. Рыскулова –

Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55

Приемная комиссия:

тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71

Научно-педагогическая магистратура: каб. 143; тел.: +7(727) 221-08-89

Ғ.С. ЖАЙЛАУБЕКОВА,
Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ ХБМ
Кәсіби магистратурасының магистранты

**ҰЛТТЫҚ ҚОРДЫ ҰЛТ ҮШІН
ЖҰМЫС ІСТЕТУДІҢ МЕХАНИЗМІ**

Ел экономикасы дамыған сайын оның көптеген институттары одан әрі жетіліп, жаңалары құрылып жатады. Соңғы жылдардағы басты жаңашылдықтың бірі Қазақстан Республикасы Ұлттық қорының құрылуы болып табылады. Мемлекетте құрылатын кез келген институттың басты мақсаты – ұлттық байлықты қалыптастыру мен көбейту болатындықтан, Ұлттық қор да осы мақсатта пайда болған еді. Оның құрылу идеясы дұрыс болғанымен, жұмыс істеуінде біраз олқылықтар жоқ емес. Бұл мақалада қор қаржысын ұлт үшін қалай жұмыс істету керектігіміздің нақты механизмін көре аласыздар.

Шикізат ≠ Ұлттық байлық. Оған дәлел ретінде төмендегі кестеге назар салсаңыздар. Бұл елдердің біреуі де Ұлыбритания, АҚШ, Жапониялардың қатарына кірмейді. Бұдан шығатын қорытынды: шикізат – ұлттық байлық емес.

	Иран	Алжир	Ливия	Нигерия	Қазақстан
Мұнай қоры	136,2	12,3	41,5	36,2	30,6
Мұнай қоры бойынша әлемдегі орны	3	16	9	10	11
Газ қоры бойынша әлемдегі орны	2	8	22	7	16
Мұнай экспорты б/ша әлемдегі орны	4	6		7	14

Ақша (Ұлттық қор) ≠ Ұлттық Байлық. Ақша ұлттық байлық бола алады, егер де технологияларды дамытуға жұмсалса.

ҰЛТТЫҚ БАЙЛЫҚ = ТЕХНОЛОГИЯЛАР (қоғамдық пайдалы тауарды (ҚПТ) өндіруді арттыруға мүмкіндік береді. ҚПТ - бағасы мен сапасы адамдарды қанағаттандыратын қажетті тауар). Бұған дәлел төмендегі кесте.

Мемлекет	Басқару түрі	Ұлт	География	Шикізат	Технология
Ұлыбритания	Констит. монархия	Ағылшын	Солт. Еуропа	Бар	Бар
Германия	Парламенттік Республика	Неміс	Орт. Еуропа	Жоқ	Бар
АҚШ	Президенттік Республика	Американ	Солт. Америка	Бар	Бар
Швейцария	Парламенттік Республика	Неміс Итальян Француз	Бат. Еуропа	Жоқ	Бар

БИЗНЕС И КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Кестенің жалғасы

Сингапур	Парламенттік Республика	Қытай	Оңт.-Шығ. Азия	Жоқ	Бар
Малайзия	Констит. монархия	Малай	Оңт.-Шығ. Азия	Жоқ	Бар
Жапония	Констит. монархия	Жапон	Шығ. Азия	Жоқ	Бар

Яғни кестеден көретініміз елдің бай болуына оның басқару жүйесі де, ұлттық құрамы да, географиялық орналасуы да, шикізаттың бар-жоқтығы да әсер етпейді екен. Әсер ететін бір-ақ фактор – технологиялар.

Ұлттық байлықты қалыптастыру.

Ұлттың нақты байлығы жоғары еңбекпен қалыптасады, яғни:

1. Еңбектің бір бөлігі ауыспалы капиталды (еңбекақы, тамақ, т.б.) ұстау үшін жұмсалады.

2. Еңбектің екінші бөлігі өндіріс қорларын бұрынғы қалпында сақтау үшін жұмсалады.

3. Ұлттың байлығын көбейтуші болып табылатын заттық тұрғыдағы қосымша өнім бар. Бұл өнім көбейген сайын ұлттың байлығы да артады:

- Ол бірінші бөлімдегі тұтынуды азайту арқылы қалыптасуы мүмкін (Сталиндік индустрияландыру).
- Немесе жаңа технологиялар көмегімен еңбек өнімділігін арттыру арқылы қалыптасуы мүмкін (Германия, АҚШ, Англия).

Енді мына төмендегі кестеде мысалмен Қазақстан мен дамыған елдерді салыстырып көрейік.

Ортақ мақсат берілсін:

1. Үйді жинап, тамақ істеу. Бағасы - 400 \$
2. Үйде сынған құбыр жүйесін жөндеу. Бағасы - 800 \$ (біліктілік болуы тиіс)
3. Жалғай салу және үнемді жарық жүйесін орнату. Бағасы - 1200 \$ (құнын арттыру үшін көбірек білік керек)

Қазақстандағы үй:

1. Құбырдан су тасу керек (2 сағ.)
2. Көмірмен пеш жағып, су қайнату керек (2 сағ.)
3. Жылы суды пайдаланып үй жинау. (2 сағ.)
4. Тамақ дайындау үшін етті жібітіп, жемістерді тазалау, турау т.б. (2 сағ.)

Нәтиже – демалуға үзіліс жасамай, 8 сағаттық жұмыс күні ішінде 400 \$ табады, себебі бір-ақ нәрсені жасайды.

АҚШ, Еуропадағы үй:

1. Үйде барлық жағдай жасалған. Ең соңғы үлгідегі шаңсорғышты пайдаланып, үй жинайды (1 сағ.), тамақ жасауда жартылай дайын тағамдар қолданады (1 сағ.)
2. Ең жақсы құрал - жабдықтарды пайдаланып, құбырдың бұзылған жерін жөндейді. (2 сағ.)
3. Екі сағат ішінде технологияларды пайдаланып, жалғай салып, электр жүйесін энергия үнемдеушіге ауыстырады. (2 сағ)

БИЗНЕС ЖӘНЕ КОРПОРАЦИЯЛЫҚ БАСҚАРУ

Нәтиже - 6 сағаттық жұмыс күні ішінде 2400 \$ табады.

Міне, біз ұлт ретінде өнім мен еңбектің 2 және 3 - бөліктерін орындамағандықтан, бізде яғни Қазақстанда жалақы АҚШ пен Еуропаға қарағанда әлдеқайда төмен.

Әрі қарай қай салаларды дамыту керектігін білу үшін қазақстандық отбасының шығындар жүйесіне көз салған жөн:

№	Адам басына шаққандағы орташа халық шығындарының құрылымы:	% - бен
	Тұтыну шығындары	100
1	Тұтыну тауарлары	42
	Азық - түлік Оның ішінде: нан және нан өнімдері, ет, құс және балық, сүт өнімдері мен жұмыртқа, май және майлар, жемістер мен көкөністер, қант, шай, кофе, тәттілер, алкогольсіз сусындар, алкогольді сусындар, үйден тыс тағамдар мен сусындар, темекі өнімдері	
2	Тұтынушылық емес тауарлар	32
	Оның ішінде: киім, мата, аяқ киім, үйді жөндеу мен жылытуға арналған тауарлар, үйге арналған тауарлар, дәрі – дәрмектер, көлік құралдары, бөлшектер мен жанармай демалуға, білім алу мен мәдениетке арналған тауарлар, жеке тұтынуға арналған, гигиеналық тауарлар	
3	Ақылы қызмет көрсетулер	26
	Оның ішінде: коммуналдық қызмет, үйді ұстау мен жөндеу Білім алу қызметтері, денсаулық сақтау қызметтері, көлік және байланыс қызметтері	

- Әрі қарай Қазақстанда теориялық тұрғыдан қай салалар өнімін бағасы мен сапасы жағынан қазақстандықтар үшін тиімді ету мүмкін екендігін түсіну керек.
- Одан кейін қазіргі кезде бұл салаларда өнім өндіруді арттыруға кедергі келтіретін себептерді анықтау қажет:
- Олар екеу:
- 1. Ашық нарық (үш жасар баланың Тайсонмен күрескеніндей). Ұлттық өндірушіні Procter & Gamble, Coca-cola etc.- ге қарсы қою.
- 2. Тұрғылықты халық тұрмысының төмендігі (төлемге қабілетті сұраныстың жоқтығы).
- Күреске жібермес бұрын, Ұлттық өндірушіні бірінші өзің өсіріп ал. Оны өсіріп алмайынша, нарықты ашпа.
- Оған жақсы жаттықтырушылар жалдап бер (шетелдік инженерлер, технологтар).
- Жақсылап қамтамасыз ет (қаржыландыр, субсидияла).
- Содан соң күреске шығар (нарықты аш).

БИЗНЕС И КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Іске асырудың 1-қадамы, 1-блок

Салалар	Іс – шаралар	Мысалдар	Максаты
1. Азық - түлік тауарларын өндіру	1. Квоталар	1. Квота: Қазақстанда сүт өнімдерін тұтыну – 100 бірлік делік.	1. Бай Ұлттық өндіруші.
2. Үй шаруашылығына арналған тауарларды шығару	2. Субсидиялар: - тура - жанама	Ұлттық өнім өндіруші 55 бірлік жасайды. Импорт – 45 бірлік. Шешім: бүкіл сүт өндіру саласының өндірушілері жиналып, келесі жылы өнім өндіруді неше есе көбейте алатынын анықтайды. Мысалы: 10 бірлікке артық өндіре алса, 10 бірлікке квота енгізіледі, ал импорт 35 бірлікке төмендейді. 45-10 = 35 бірлік – импорт үлесі. 55+10=65 бірлік - Ұлттық өндіруші үлесі. Жыл сайын әр сала бойынша осылай болады. Нәтижесінде таңдалған сала бойынша импорт 5 %-дан аспауы керек.	2. Ұлттық өндірушіде жұмыс істейтін адамдар қамтамасыз етілген болып табылады: орта жалақы – 2500\$
3. Базалық құрылыс материалда-рын жасау	3. Құрал-жабдық сатып алуды қаржыландыру. 4. Бұл салалардың жартылай дайын өнімдеріне кедендік салықтарды алып тастау.	2. Тура субсидиялар: Ресей дүкенінің сөрелеріндегі 1 литр сүт = 1\$. Қазақстанда жасалып, Ресейде сатылатын 1 литр сүт = 1,5 \$ болмақ. Мемлекет Ұлттық өндірушілерге өнімін шет елде 0, 9 \$ - дан сатқаны үшін әр литр үшін 0,6 \$-дың орнын толтырады. 3. Жанама субсидиялар: 1. Қазақстан шекарасына дейін темір жол бойынша көлік тарифі – 0. 2. Бұл салалардың өнеркәсіптері үшін электр қуатына деген тариф – 0. 4. Құрал - жабдық сатып алу үшін берілетін несиелер мемлекет қоржынынан қаржыландырылады.	3. Қазақстанда пайдаланылатын бұл салалар өнімінің 85-95%-ы Қазақстанда жасалған. 4. Өсіп жатқан экспорт. Қазақстанда бұл салалар бойынша төмендеп жатқан импорт.

БИЗНЕС ЖӘНЕ КОРПОРАЦИЯЛЫҚ БАСҚАРУ

Іске асырудың 1-қадамы, 2-блок

Салалар	Іс – шаралар	Мақсаты
<p>1. Банк секторы.</p> <p>2. Бағалы қағаздар рыногы.</p>	<p>1. Банктерге импорттық тұтынушылық тауарларды қаржыландыруға толық тыйым салу.</p> <p>2. Әр аймақта 1 шаршы метрге мемлекет белгілеген бағадан асып кеткен құрылыс компанияларын қаржыландыруға тыйым салу.</p> <p>3. Барлық мерзімді депозиттерді уақытынан ерте қайтармау.</p> <p>4. ҚР Банк жүйесі басқа мемлекет валютасында қабылдамайды.</p> <p>5. Материалды емес активтерді, облигацияларды, үлестер мен т.б-ны кепілге алып несиелеуге тыйым салу.</p> <p>6. Несие алу кезінде қарыз алушы мәміле сомасының 25 %-н өзі қаржыландырады (ҚР банк жүйесінің талабы).</p> <p>7. Басқа мемлекет валютасын сатып алу – сату кезінде комиссия көлемі жоғары (10%)</p> <p>8. БҚН капиталының қозғалысын қадағалау.</p> <ul style="list-style-type: none"> • ҚР резиденті ғана ҚР эмитенттерінің бағалы қағаздарын иелене алады. • Акциялар мен басқа да бағалы қағаздарды кепілге алуға тыйым салу. • ҚР - да қамтамасыз етілмеген бағалы қағаздарды шығаруға тыйым салу. 	<p>1. Ұлттық байлық қаржы секторында қалыптаспайтындықтан, ал жай ғана қайта бөлініп, ақша түрінде сақталатындықтан, шет ел өндірушісін қаржыландырып отырған қаржы жүйесін, тек ҚР мүддесі үшін жұмыс істету керек.</p> <p>Мысалы: Банк 10% пайда жасадым дегені – өтірік! Ол жеке тұлғадан немесе банктен 5%-дық капитал тартып, бұл капиталды нақты сектордағы компанияға несиеге береді. Компания бұл капиталды салып, 20% пайда табады, оның 10%-н банкке береді. Банк 5%-ды жеке тұлғаға беріп, 5%-н өзіне қалдырады. Яғни банктер Ұлттық Байлықты жасамайды, олар оны қайта бөледі. (оған кірмейтіндер: резервті әлемдік валютаны шығаратын мемлекеттердің банктері)</p> <p>2. Басты міндет - «көпіршік» ойнамай, Ұлттық байлық қалыптасатын нақты сектордың белгілі бір салаларын қаржыландыру болып табылатын әлемдегі барынша консервативті жүйе құру.</p> <p>3. Нақты секторға теңгелік ағын үлкен болуы себебінен нәтижесінде оның барлығы Ұлттық өндіруші есепшотына бағытталатындықтан, қаржы басқа секторға немесе елден мүлдем кетіп қалмауы үшін мүмкіндігінше барлық «тесіктерді» жабу керек.</p> <p>Банктерге ақша табудың бір - ақ мүмкіндігін қалдырамыз – Ұлттық өндірушіні қаржыландыру.</p>

2 – қадам

Салалар	Іс – шаралар	Мысалдар	Мақсаты
<p>Ауыл шаруашылығы</p> <p>1. Астық</p> <p>2. Тері</p> <p>3. Жүн</p> <p>4. Ет</p>	<p>1. Квоталар.</p> <p>2. Субсидиялар: - тура - жанама</p> <p>3. Құрал - жабдық сатып алуды қаржыландыру</p>	<p>1 – қадамдағыдай</p>	<p>1. Бай Ұлттық өндіруші.</p> <p>2. Ұлттық өндірушіде жұмыс істейтін адамдар қамтамасыз етілген болып табылады: орта жалақы – 2500\$.</p> <p>3. Қазақстанда пайдаланылатын бұл салалар өнімінің 85-95% Қазақстанда жасалған</p>

БИЗНЕС И КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Кестенің жалғасы

1	2	3	4
	4. Бұл салалардың жартылай өнімдеріне кеден баждарын алып тастау.		4. Өсіп жатқан экспорт. Қазақстанда бұл салалар бойынша төмендеп жатқан импорт. 5. «Brióni», «Zegna» іспетті итальяндық және француздық костюмдер қазақстандық жүннен жасалады. 6. «BMW», «Mercedes», «Porsche» - лердің былғарыдан жасалған салондары қазақстандық теріден.

3 – қадам

Салалар	Іс - шаралар	Мақсаттар
1. Инфрақұрылым. 2. Денсаулық сақтау. 3. Білім беру.	Инфрақұрылым: 1. 6 жолақты автобандар, (макс. жылдамдық 140 км/сағ.) 2. Жылдам жүретін пойыздар үшін темір жолдар (200 км/сағ.- нан 400км/сағ.-на дейін) Денсаулық сақтау: 1. 9 - сыныптан бастап мектеп оқушыларын шет елге әрі қарай да жоғары білім алатындай етіп медицина мамандығы бойынша Германия, АҚШ, Швейцария, Жапонияға жылына 5-10 мың адамнан жіберу. 2. Сенің ұсыныстарың Білім беру: 1. 9 - сыныптан бастап мектеп оқушыларын шет елге әрі қарай да жоғары білім алатындай етіп инженерлік сала бойынша Германия, АҚШ, Швейцария, Жапонияға жылына 5-10 мың адамнан жіберу.	1. Ыңғайлы жолдар. 2. Сапалы медицина. 3. Сапалы инженерлік мектеп. 4. Сенің ұсыныстарың

Бұл салаларды дамытуды соңғы орынға қою керек, себебі егер сенің ұлғайған сұранысты (1. Жоғары жалақы алатын дәрігерлерді 2. Қосымша жалақы алатын мұғалімдерді 3. Жол салатын жұмысшылар мен инженерлерді) қанағаттандыратын Ұлттық өндіруші болмаса, олар тамақ, жиһаз, үй сатып алатындықтан олардың бар жалақысы шет елге кетеді.

Егер де өнім өндіру саласында 85-95 %-ға Ұлттық өндіруші болмаса, онда денсаулық сақтау, білім беру, инфрақұрылымға бөлінген қосымша қаржы импортты көбейте отыра елден бірден кетіп қалады және де аталған секторлардан басқа сенің еліңдегі ешбір сала жақсарған жағдайды сезінбейді. Олардағы жақсару да уақытша болып қалады, себебі бауыр бүлініп жатқанда қолдың сау болуы мүмкін емес.

Әрине, жоғарыда көрсетілген салаларды бірте бірте дамытқанның өзінде қомақты қаржы керек. Бұл мәселеге қатысты төмендегі кестеге назар аударсақ.

БИЗНЕС ЖӘНЕ КОРПОРАЦИЯЛЫҚ БАСҚАРУ

Жылдар	2004	2005	2006	2007	2008	2009
\$ - мен берілген Несиелер						
Өндіріс	109 739 394	1 113 631 579	661 984 252	1 502 680 328	461 475 000	-274 066 667
Ауыл шаруашылығы	86 696 970	291 624 060	36 511 811	454 393 443	-93 508 333	429 373 333
Барлығы	196 436 364	1 405 255 639	998 496 063	1 957 073 770	367 966 667	155 306 667
Шикізат саласынан шетелдіктерге төленген дивиденттер		4 975 000 000	7 887 000 000	11 245 000 000	16 794 000 000	9 562 333 333

Шикізат саласынан шетелдіктерге төленіп жатқан дивиденттерді елімізде өндіріс пен ауыл шаруашылығына құйылып жатқан қаржымен салыстыруға келмейді. Біз өз байлығымыздың қызығыл өзіміз көруіміз үшін шикізатты мемлекеттендіруіміз керек. Мемлекеттендіру әлемдік экономикада жаңалық емес, тарихқа көз салсақ мемлекеттендіру процесін көптеген елдер басынан өткізген. Оны төменнен көре аласыздар.

Шет елдердегі мемлекеттендіру

Мемлекет	Жылдар	Салалар
АҚШ	1917-1976 1939 1980-2009 2001	инфрақұрылым: темір жол электрэнергиясы қаржы жүйесі қауіпсіздікті қамтамасыз ететін 10 жекеменшік компания
Франция	1938-1983 1945-1996 1946	темір жол (SNCF) банктер, Renault жекеменшік компаниялар: тау кен өндірісі, электрэнергиясы, газ.
Германия	1-дүниежүзілік соғыстан кейін 2-дүниежүзілік соғыстан кейін	темір жол (Deutsche Bahn AG) өнеркәсіптердің көп бөлігі
Жапония		17 теміржол компаниялары (JNR)
Австралия	1947	«qantas» әуе компаниялары
Ұлыбритания	1868-1912 1875 1926 1927 1933 1938 1939 2-дүниежүзілік соғыс басында 1943 1973 1981	ішкі телеграфтар Suez Canal Company бөлігі электрэнергиясы ВВС құру көлік (темір жол, теңіз, авто) көмір өндіру (UK Coal Royalties) жекеменшік әуе компанияларының British Airways-ке бірігуі, өндірістің көп бөлігі солт. Шотландиядағы гидроэнергия сумен қамтамасыз ету өнеркәсіптері почтадағы телекоммуникация қызметтерін бақылау

Кестенің жалғасы

Боливия	2006	газ өндірісі
Венесуэлла	2007	шикізат, сталелитейлі өндіріс, цемент, («Семех» зауыты), «Сидор» металлургия комбинаты
Кувейт	1975	мұнай өткізуді толық бақылауға алды – Kuwait OIL Company мемлекет меншігіне өтті
Ирак	1972	мұнай мемлекет меншігіне өтті
Ливия	1970-1974	алты мұнай компаниясын бақылау
Нигерия	1970-1979	мұнай мемлекет меншігіне өтті
Сауд Аравиясы	1950 – 50% 1980 – 100%	мұнай мемлекет меншігіне өтті
Алжир	1970 – 1973	шахта, сақтандыру компаниялары, мұнай мен газ мемлекет меншігіне өтті

ӘДЕБИЕТТЕР

1. www.parlam.kz, www.nationalbank.kz, www.stat.kz, www.cia.gov.
2. К. Маркс, *Капитал*. – Москва, 1969, издательство «Политической литературы».
3. А. Смит, *Исследование о природе и причинах богатства народов*. – Москва, 2007 издательство «ЭксМо».
- Д. Кейнс, *Общая теория занятости, процента и денег*. – Москва, 2007 издательство «ЭксМо».

Әуезов ауданының
№5 өрт сөндіру бөлімі
ХАБАРЛАЙДЫ

**ӘКІМШІЛІК ҮЙЛЕРДІ
ӨРТ ҚАУШПЕН
САҚТАНДЫРУ**

Әрбір әкімшілік үйінде барлық электр шаруашылығының жағдайына жауап беретін маман тағайындалуы керек.

Конференция өткізетін залдарда және соларға теңестірілген 50 адам сыйатын үйлерде кем дегенде екі эвакуация шығатын жер болуы керек.

Архивтердің, кітапханалардың, машина басатын бюролардың, қағаз көбейтетін цехтардың, шеберханалардың және басқа да көмекші шаруашылықтардың қабырғалары мен төбелерін жанғыш материалдардан жасауға болмайды.

Өрт шыққан кезде қызметкерлерді ойдағыдай эвакуациялау үшін жоспар жасалынуы қажет.

Д.М. ЗЕЙТАЛИЕВА,

Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің

«Мемлекеттік және жергілікті басқару» мамандығының 2 курс магистранты

**АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫ САЛАСЫНДА ЕҢБЕК ӨНІМДІЛІГІН
ЖОҒАРЛАТУДЫҢ БІР ЖОЛЫ РЕТІНДЕ ЖАС МАМАНДАРДЫ
АУЫЛҒА ТАРТУ**

Агроөнеркәсіп кешені экономиканың аса маңызды саласы және экономикалық дағдарысты жою, тамақ және жеңіл өнеркәсіптерін дамыту, саяси-әлеуметтік тұрақтылықты қамтамасыз ету жолында шешуші рөл атқаратыны белгілі. Соңғы оншақты жылдар бойы тікелей Елбасы Н.Ә. Назарбаевтың ерекше көңіл бөлген саласы – ауыл шаруашылығы.

Елбасының тапсырмасымен Үкімет әлемдік экономикалық дағдарыс салдарынан туындайтын қиындықтардан халықты әлеуметтік қорғау бағытында кең ауқымды бағдарламаларды жүзеге асыру үстінде. Бұл бағыттағы ең өзекті мәселенің бірі жұмыспен қамту.

Мемлекет басшысы Н.Ә. Назарбаев 2009 жылғы 6 наурыздағы «Дағдарыс арқылы жаңару мен дамуға» атты Қазақстан халқына Жолдауында Үкіметке жаңа тапсырмалар бере отырып, кемінде 350 мың жаңа жұмыс орындарын құру және жұмыспен қамтамасыз ету жөнінде қойған міндеті әлеуметтік мәселелерді шешу, мамандарды жұмыспен қамтуда орынды.

Себебі еліміздің еңбек нарығындағы қалыптасып отырған күрделі жағдайға қарамастан, республикамыздың ауылдық аумақтардың әлеуметтік сала ұйымдарында білікті мамандарға жоғары сұраныс бар. Дәлірек айтсақ денсаулық сақтау, білім беру, әлеуметтік қорғау, мәдениет және спорт мамандарының тапшылығы сезілуде. Оған себеп жас мамандар ауылдық елді мекендерде әлеуметтік және инженерлік артта қалған инфрақұрылым, тұрмыстық қолайсыздықтар, демалыс уақытын өткізетін кешендерінің жоқтығы салдарынан ауылға бетбұрыс жасамайды. Мамандардың ауылдық жерлерге тұрақтануының басты кедергісі – тұрғын үймен қамтамасыз етілмегендігі. Жергілікті атқарушы органдар мамандарға қызметтік үй-жайды берудегі шектеулі мүмкіндіктеріне байланысты, әлеуметтік сала мамандарының тапшалығы мәселесін шешуде басты тетіктен айырылған.

Республика бойынша ауылдық елді мекендердің денсаулық сақтау, білім беру, әлеуметтік қамсыздандыру, мәдениет және спорт мамандарымен қамтамасыз етілуін талдау нәтижесі көрсеткендей, 2009-2011 жылдар бойынша оларға деген сұраныс мөлшері 26 584 адамды құрайды. Соның ішінде 7340 денсаулық сақтау, 13330 білім беру, 1037 әлеуметтік қорғау, 3755 мәдениет, 1122 спорт маманы қажет (2).

Осыған орай, қабылданған заңға сәйкес республикалық бюджеттен жас мамандарды көтермелеу ақысы бөлінеді. Бұны келесі кестеден көруімізге болады.

БИЗНЕС И КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

1-кесте. Ауылдық елді мекендерге қызмет істеуге келген әлеуметтік сала ұйымдарының мамандарын әлеуметтік қолдау шараларын жүзеге асыруға қажетті қаржы көлемінің есебі

№	Әлеуметтік қолдау шаралары	Көлемі	Барлығы	Жылдық қажеттілік, мың. теңге		
				2009 жыл	2010 жыл	2011 жыл
1	Көтерме жәрдемақы	70 АЕК	2 532 484	986 359	788 384	757 741
2	Тұрғын үй сатып алу	630 АЕК	17 950 251	0	7 525 968	10 424 283
3	Республикалық бюджеттен қаржыландырылатын, ауылды елді мекендерде жұмыс істейтін мамандардың айлықақысына үстемеақы, барлығы	25 пайыз	1 037 707	297 856	367 802	372 013
4	оның ішінде:					
5	денсаулық сақтау		628 975	191 791	236 419	200 765
6	білім беру		42 083	10 860	13 575	17 648
7	әлеуметтік қорғау		304 449	79 309	97 887	127 253
8	мәдениет		43 796	11 156	13 996	18 644
9	спорт		18 368	4 740	5 925	7 703
	БАРЛЫҒЫ:		21 520 442	1 284 215	8 682 154	11 554 037

Ақпарат көзі: Қазақстан Республикасы Статистика агенттігінің мәліметтері

Заң бойынша, ауылға жұмыс істеуге баратын мамандарға біріншіден, 2009 жылғы 1 шілдеден бастап, жетпіс еселік айлық есептік көрсеткішке тең (90 мың теңгеге жуық) біржолғы көтерме жәрдемақы төленеді. Екіншіден, 2010 жылдың 1 қаңтарынан бастап, тұрғын үй сатып алуы үшін алты жүз отыз еселік айлық есептік көрсеткіш деңгейінде (800 мың теңгеден аса) 15 жыл мерзімге бюджеттік несие беріледі.

Мұндай шаралардың іске асырылу тәртібіне келетін болсақ, оны келесі сызбадан көруге болады.

Сызбадан көрініп отырғандай, жас мамандарға қолдау көрсету шаралары тікелей атқарушы орган әкімдік және жергілікті жерде заң шығарушы орган мәслихаттың қаулылары негізінде жүзеге асырылады.



Ақпарат көзі: Қазақстан Республикасы Ауыл шаруашылығы министрлігі мәліметтері

1-сызба. Әлеуметтік қолдау шараларын көрсету тәртібі

Аудан әкімдігі мамандарға әлеуметтік қолдау шараларын көрсету жөніндегі жұмыстарды ұйымдастыру үшін аудандық мәслихат депутаттарының, ауданның атқарушы органдарының және қоғамдық ұйымдардың өкілдерінің қатысуымен тұрақты жұмыс істейтін комиссия құрады. Комиссияның жұмыс органы ауылдық аумақтарды дамыту жөніндегі аудандық уәкілетті орган болып табылады. Бұл орган әлеуметтік қолдау шараларын алуға үміткер мамандардың құжаттарын қабылдауды және тіркеуді жүзеге асырады. Ұсынылған құжаттардың дұрыстығын тексеріп, қаржы қаражатының қажеттілігіне есептеу жүргізеді және құжаттарды комиссияға жібереді. Сонымен қатар, мамандарға әлеуметтік қолдау шараларын ұсыну туралы келісім жасайды.

Жоғарыда қарастырылған мәселелерді қорытындылайтын болсақ, қазіргі уақытта ауыл шаруашылығы саласындағы еңбек өнімділігін жоғарлатудың бірден бір жолы – сала мамандарымен қамтамасыз ету.

ӘДЕБИЕТТЕР

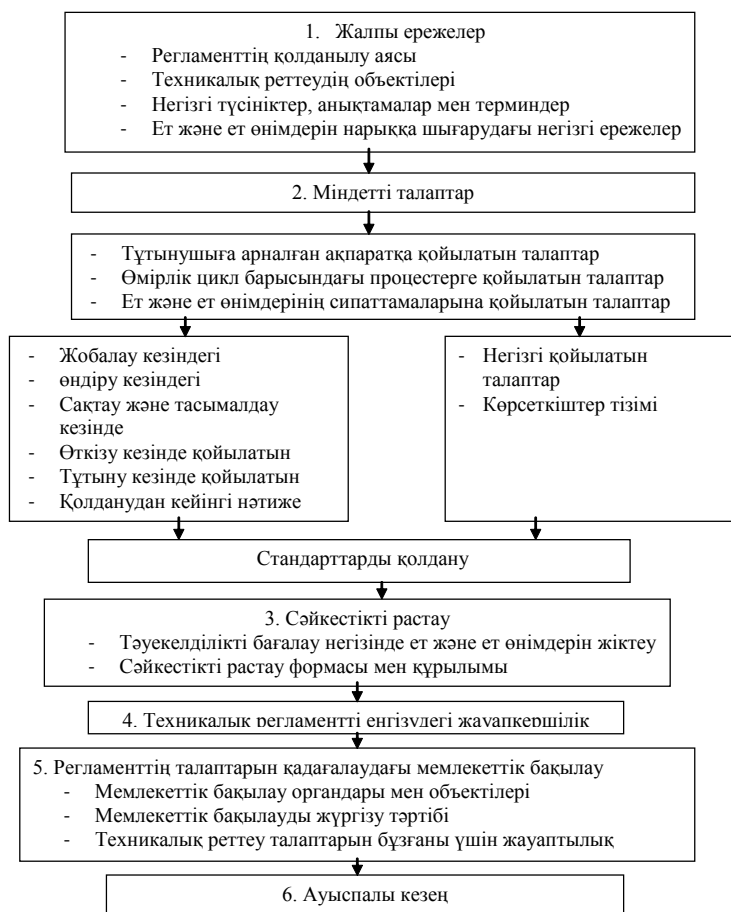
1. Ж.О. Ихданов «Экономиканы мемлекеттік реттеудің өзекті мәселелері»
2. Абилов Б.Б. «Жаңа Заң әлеуметтік сала мамандарын ауылға шақырады», www.minagri.kz
3. Даурбаева М.Ө. «Агрөнеркәсіп кешенінің тұрақты дамуына өндірістерді модернизациялаудың рөлі», автореферат, Алматы, 2008ж.
4. Қазақстан Республикасы Статистика агенттігінің мәліметтері
5. Қазақстан Республикасы Ауыл шаруашылығы министрлігі мәліметтері

Э.А. КАЛИЯСКАРОВА,

«Маркетинг және коммерция» кафедрасының аға оқытушысы

**ШЫҒЫС ҚАЗАҚСТАН ОБЛЫСЫ ЕТ ЖӘНЕ ЕТ ӨНІМДЕРІН
ӨНДІРЕТІН КӘСІПОРЫНДАРДАҒЫ САПА МЕНЕДЖМЕНТІН
БАСҚАРУ ЖӘНЕ ОНЫ ЖЕТІЛДІРУ**

Ет және ет өнімдерінің сапасын басқару жүйесін дұрыс қалыптастыру үшін ең алдымен кәсіпорындар СМЖ бойынша жұмыс жасап, техникалық регламентке сай әрекет етуі керек. Қабылданған «ет және ет өнімдерінің қауіпсіздігіне қойылатын талаптар» техникалық регламентінің құрылымы суретте берілген.



1-сурет. Техникалық регламенттің құрылымы

Суреттен «Ет және ет өнімдерінің қауіпсіздігіне қойылатын талаптар» техникалық регламентінің автормен жасалған құрылымын көруге болады.

Елбасының 2009 жылы халыққа жолдаған жолдауында АӨК алдына екі міндет қойды. Біріншісі – агроөнеркәсіпті тұрақтандыру, яғни сүт фермаларын, көкөніс қоймаларын, жылы жайлар мен құс фермаларын салу, жеміс-көкөніс өнімдерін өндіру кезінде тамшылап суару әдістерін қолдану жобалары. Екіншісі – агросектордың алдағы уақытта қарқынды дамуының негізін қалау, яғни мал бордақылау және мал сою нүктелерін салу. Болып табылады. Осы мақсатта мемлекет тарапынан 120 млрд теңге бөлінген. ШҚО Өскемен және Семей қалаларының айналасында сүт және ет белдеуін дамыту бағдарламасы бойынша жұмыстар жүргізіліп жатыр.

Жалпы Қазақстандағы етті бағыттағы ірі қара мал шаруашылығы пайдасыз салаға жағады. 2005 жылы ірі қара малдың етін 667 мың тонна тірі салмақта өткізуден 528,13 млн.теңге шығын келді. ШҚО халқын ғылыми негізделген тамақтану нормасына сәйкес сиыр етімен қамтамасыз ет үшін екі тапсырманы шешу керек: ірі қара малдың етті өткізу көлемін арттыру және 1 ц тірі салмақтағы еттің өзіндік құнын төмендету. Тек осындай жағдайда ғана бұл саланың рентабельділігін арттыруға қол жеткізуге болады. Қазіргі кезде сиыр етін өндіру малдарды экстенсивті және жартылай жартылай қарқынды жүйе арқылы ірі қара малдың санын арттыруға негізделіп отыр. Тізбектік әдіс бойынша 2001-2005 жылдары ірі қара малдың саны өсуіне байланысты оның етін өткізу көлемі 89,9% артты, ал 16,1% - ет өнімділігінің артуымен түсіндіріледі. Жалпы алғанда шаруашылықтың барлық санаты бойынша сойылған ірі қара малды өткізу 20,4% артса, бір бас малдың орташа тірі салмағы – 4,1% көбейген.

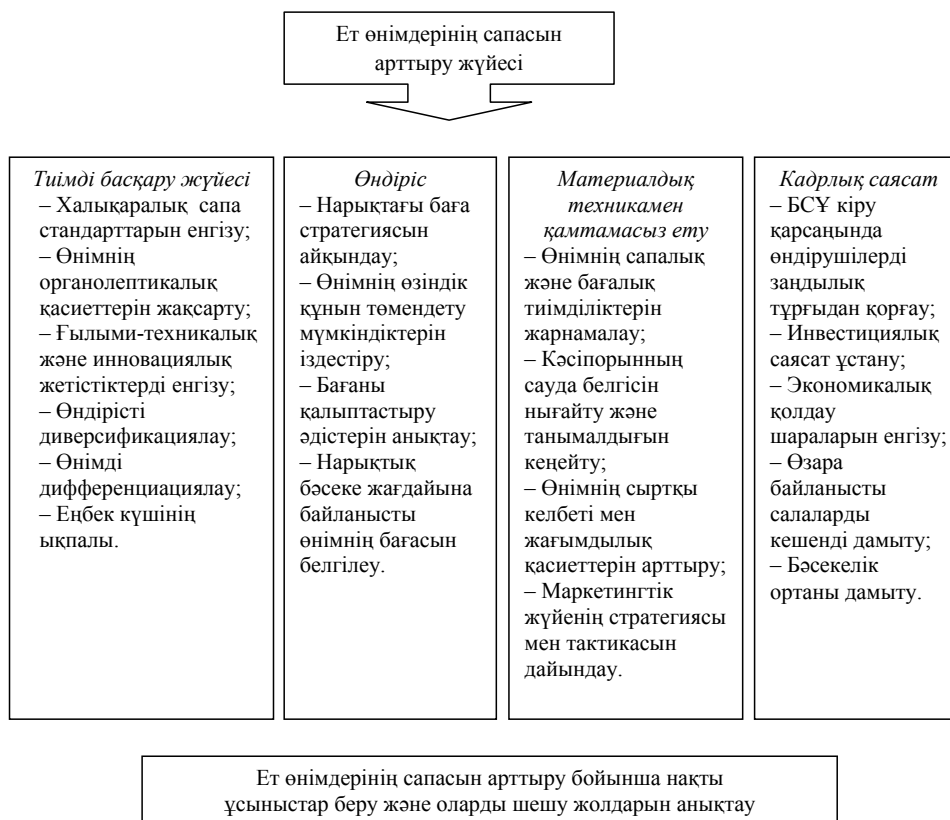
Ірі қара мал өсірудің рентабельділігін арттыру үшін ең алдымен ет өнімділігін арттыру керек, сонымен қатар жемшөпті жинау шығындарын көбейту керек. Экономикалық-статистикалық талдау нәтижелері бойынша ШҚО шаруа қожалықтарының ірі қара мал етінің өнімділігі жағынан жоғары көрсеткішке ие болды, оның себебі олар шемшөп рациясының құрамындағы концентраттар мен жайылымдық жерлерді көбейткен.

Ереже бойынша ірі қара малды қарқынды түрде жемдеуді ендірсе, малды жемдеу уақытын қысқарту арқылы ет өнімділігін арттыруға болады. Бұл ШҚО етті бағыттағы малды өсіруге болатындығын дәлелдейді. Бірақ малды тиімді түрде жемдеу үшін, оның тұқымын ғана емес, сонымен қатар жемшөптің құрамындағы протеинді де ескеру керек. Егер протеин жетіспесе, онда бұршақ тұқымдастар (соя, бұршақ, көп жылдық шөптер, жүгері) мен синтетикалық азотты қосылыстарды, дәрумендер мен биологиялық белсенді заттарды қоса отырып, егу керек.

Мал шаруашылығының негізгі өнім көлемі тұрғындардың шаруашылығына келеді, 2008 жылы осы санаттағы шаруашылықта 82,9%, шаруа қожалықтарында - 13,8%, ауыл шаруашылық кәсіпорындарында 3,3% көлемде өнім өндірілген. 2008 жылдың басында ауыл шаруашылық кәсіпорындарында асыл тұқымды ірі қара малдың үлесі - 67,0% болса, ал шаруа қожалықтарында – 17% болды. Жалпы алғанда ауыл шаруашылық кәсіпорындары мен шаруа қожалықтарында 42,8 мың бас асыл тұқымды ірі қара мал өсірілді, оның 50,3% ауыл шаруашылық кәсіпорындарының үлесіне тиге, 49,7% шаруа қожалықтарының үлесінде болған. Жалпы асыл тұқымды ірі қара малдың санына келетін болсақ, сүтті бағыттағы ірі қара 15,6% (Қара ала), 63,4% - сүтті-етті бағытта (Алатау және Симменталь) және 21,0% - етті бағытта (Қазақстандық Ақбас) болған [1].

БИЗНЕС И КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

ШҚО ет және ет өнімдерінің сапасын әсер ететін факторларды зерттей келе, біз суретте төменде берілгендей сапаны арттыру жүйесін ұсындық.



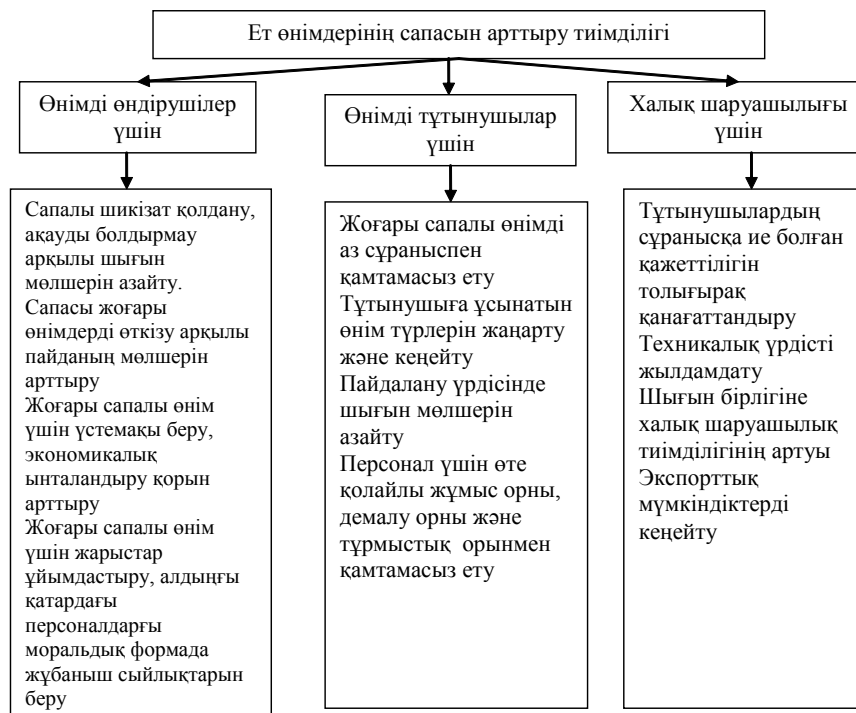
Ескертпе – автормен жасалған.

2-сурет. Ет өнімдерінің сапасын арттыру жолдары

Суретте ет өнімдерінің сапасын арттыру үшін тиімді менеджмент жүйесі, өндірісте ғылыми-техникалық прогрестің жетістігін қолдану, сапалы шикізатпен қамтамасыз ету және ұтымды кадрлық саясат ұстану керектігі көрсетілген. Толығырақ сипаттама беретін болсақ, ШҚО ет және ет өнімдерін өндірумен айналысатын кәсіпорындар үшін тиімді басқару жүйесі қажет, яғни басшылық пен қарапайым персоналдар арасында тура байланыс орнату және ортақ мәселені шешуге барлығы бірдей жауапты болуы керек. Қазіргі кезде «Семей ет комбинаты», «ПК Валеас», «Шемазат» ЖШС халықаралық «ИСО 9000, 9001, 9003, 14000, 22000» стандарттары бойынша жұмыс жасап жатыр. Бірақ бұл стандарттардың талаптары толығымен орындалып жатқан жоқ, себебі шикізаттың сапасы төмен, персонал жетіспейді, материалдық-техникалық база ескірген. НАССР моделінің

ИСО:9000 стандарттарынан айырмашылығы, ол өте қарапайым түрде қолданылады және оны енгізу мен сертификаттау тәртібі көп шығынды қажет етпейді. Ол төмендегі суретте берілген.

Сондықтан жоғарыда аталған мәселелерді зерттей келе, біз ет өнімдерінің сапасын арттырудың экономикалық тиімділігін төмендегідей жолмен шешуді ұсынып отырмыз, ол төмендегі суретте берілген.



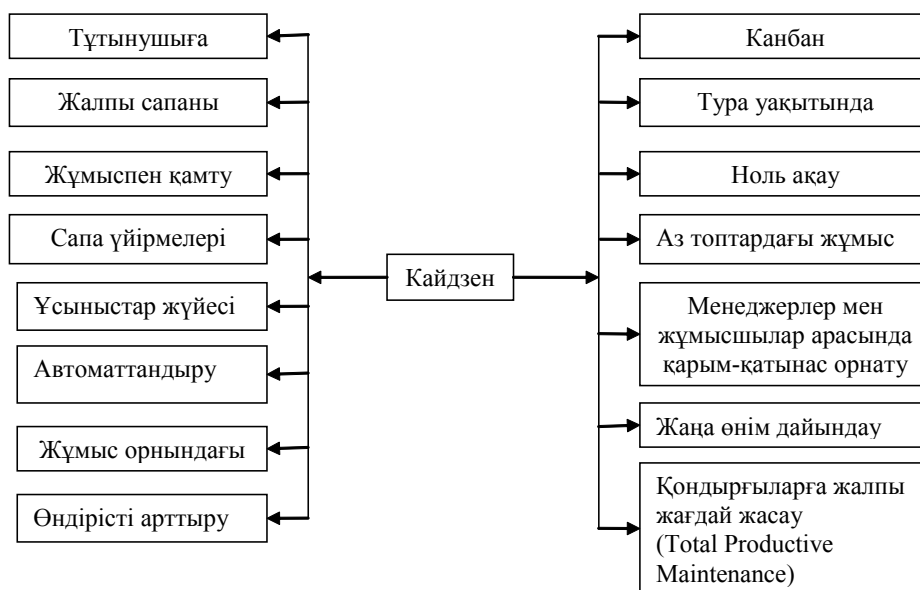
Ескертпе – автормен жасалған.

3-сурет. Ет өнімдерінің сапасын арттырудағы экономикалық тиімділігі

Суретте өнімді өндірушілер, тұтынушылар және халық шаруашылығы үшін сапаны арттырудың экономикалық тиімділігі толығымен көрсетілген. Егер осы ұсыныс толығымен жүзеге асатын болса, онда ШҚО ет және ет өнімдерін өндірумен айналысатын кәсіпорындардың бір мәселесі шешіледі.

Қазіргі кезде көптеген ет және ет өнімдерін өндіретін кәсіпорындар СМЖ жұмыс істеу барысында TGM принциптері қолданады.

Сонымен қатар қазіргі кезде жапондық «кайдзен» деп аталатын басқару үрдісі әлемге танымал болып жатыр. Оның негізгі мақсаты – кәсіпорын қызметін тұрақты түрде жақсарту болып табылады, оны төмендегі суреттен көруге болады.

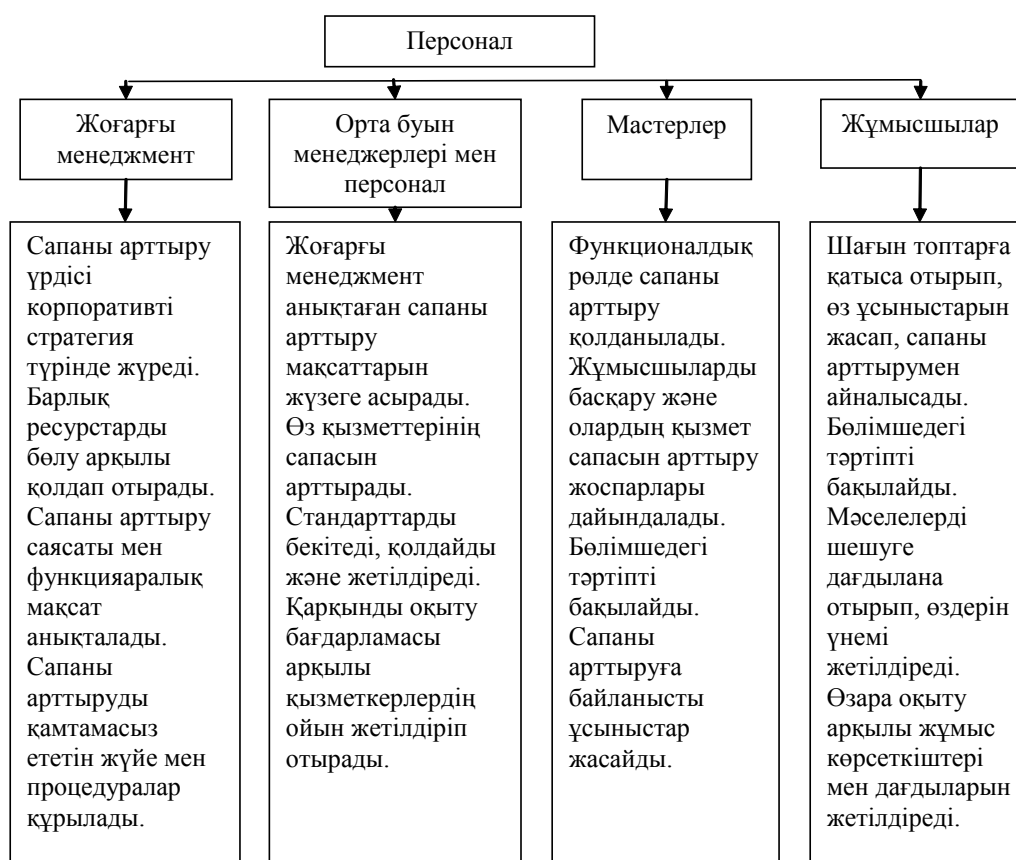


Ескертпе – автормен жасалған.

4-сурет. Кайдзенді құрайтын жолдар

Бұл суреттен жапондық тұрақты түрде жақсаруға бағытталған «Кайдзен» жолын көруге болады, оған толығырақ тоқталып өтетін болсақ, кайдзен – кәсіпорындағы сапаны арттырумен айналысатын барлық деңгейдегі менеджерлердің қатысуымен жүзеге асырылатын үздіксіз үрдіс болып табылады. Егер ШҚО «Семей ет комбинаты», «ПК Валеас», «Шемазат» ЖШС осы ұсынысты толығымен жүзеге асыратын болса, онда өндірілетін өнімнің сапасы артып, ақаусыз өнімдер өндіріліп, жаңадан емдік-сауықтандыру мақсатында жаңа технология арқылы дайындалған ет және ет өнімдерінің түрлері артады. Осы жоғарыда аталған ұсыныстардың барлығын ғылыми-техникалық және инновациялық жетістіктерді қолдануға жатқызуға болады [2].

Ет және ет өнімдерінің сапасын арттырудың үшінші жолы кәсіпорындарды материалдық техникамен қамтамасыз ету болып табылады, яғни «Семей ет комбинаты» ЖШС бүгінгі таңда 70% дейін Швециядан алынған кейінгі технологияның жетістігімен жасалған құрал-жабдықтармен жабдықталған, ал «ПК Валеас» ЖШС материалдық техникалық базасы 58% ғана жаңартылған, ал «Шемазат» ЖШС үлесіне 56% тиіп тұр [53]. Қорытындылай келгенде ет және ет өнімдерін өндіретін қондырғылардың барлығы ескіргендіктен, оларды міндетті түрде жаңарту мәселесі туып тұр. Ал бұл мәселені шешу үшін мемлекет тарапынан бөлінетін көмек болмаса, онда жоғарыда аталған кәсіпорындардың жағдайы нашарлайды. Ет және ет өнімдерінің сапасын арттырудың төртінші жолы кәсіпорындардағы кадрлық саясат, яғни персоналдардың біліктілігін көтеру, олардың жұмысқа деген қызығушылығын арттыру, ол суретте берілген.



5-сурет. Сапаны тұрақты түрде жақсарту үрдісіндегі персоналды тарту иерархиясы

Суреттен жалпы кәсіпорынның қызметін жақсартуға бағытталған персоналдың атқаратын қызметін көруге болады.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. ШҚО ауыл шаруашылық Статистикалық департаменті, 2008
2. Михеева А.Н. Управление качеством. – М., 2009

А.В. КАУН,

магистрант профильной магистратуры

МШБ КазЭУ им Т. Рыскулова

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО РЫНКА: МЕЖДУНАРОДНЫЙ И КАЗАХСТАНСКИЙ ОПЫТ

В рыночной экономике развивающихся стран особую роль играет развитие финансовых рынков. Например, рынок ценных бумаг позволяет привлекать источники финансирования, не ограничиваясь бюджетными средствами, самофинансированием и банковскими кредитами.

Мировой опыт показывает, что в конце XX столетия именно фондовый рынок стал основным источником инвестиционных ресурсов в динамично развивающихся странах. Рынок ценных бумаг, обеспечивая превращение сбережений в инвестиции и перелив финансовых ресурсов между секторами экономики, в решающей мере способствует экономическому росту и повышению благосостояния населения.

Регулирование является важнейшей составляющей финансовых рынков. Регулирование финансовых рынков в различных странах мира функционирует, как правило, в рамках двух различных моделей.

Первая модель характерна тем, что основные полномочия по регулированию, надзору, контролю финансовых рынков возлагает на себя государство, и лишь небольшая часть полномочий принадлежит организациям, объединениям профессиональных участников рынка – саморегулирующим организациям.

Вторая подразумевает передачу максимально возможного объема полномочий саморегулирующим организациям. При этом государство сохраняет за собой основные контрольные функции и возможность в любой момент вмешаться в процесс саморегулирования (Великобритания).

В преобладающем большинстве стран степень централизации и жесткость регулирования колеблется между этими двумя крайними концепциями. При этом структура государственных органов, регулирующих рынок, зависит от модели рынка, принятой в той или иной стране (банковской, небанковской), степени централизации управления в стране (в странах с федеративным устройством часть полномочий передана территориям, например в США – штатам).

Общей тенденцией в мировой практике регулирования финансового рынка является создание самостоятельных ведомств или комиссий по ценным бумагам. Среди более чем 30 стран с развитыми рынками – более 50% имеют самостоятельные ведомства по ценным бумагам, примерно в 15% стран регулирование рынка осуществляется министерствами финансов, в 15% стран существует смешанное управление. В некоторых странах с банковской моделью рынка (Германия, Австрия, Бельгия) основную ответственность за развитие фондового рынка несет центральный банк и орган банковского надзора (в случае его образования). Исключением из общего правила является Швейцария, которая не имеет централизованного государственного органа, осуществляющего регулирование рынка ценных бумаг (эти функции переданы регионам).

Учитывая особый характер деятельности на фондовом рынке, регулирующий орган берет на себя функцию организации отношений на рынке. Во многих случаях это подразумевает жесткую систему допуска организаций или физических лиц к работе на фондовом рынке.

Таким органом в США является Комиссия по ценным бумагам. В соответствии с действующим порядком на нее возложена регистрация проспектов эмиссии, лицензирование деятельности участников рынка, деятельности специализированных регистраторов, осуществляющих ведение реестров акционеров, а также брокерской, дилерской, депозитарной, клиринговой и деятельности по организации торговли ценными бумагами. В частности, Комиссия квалифицирует работу на организованном фондовом рынке как исключительный вид деятельности и ограничивает доступ таких организаций как коммерческие банки, промышленные и торговые предприятия лишь возможностью работать через брокерские компании.

Помимо центрального органа в США важнейшую роль в регулировании фондового рынка играют саморегулирующие организации (такие как все биржи, Национальная ассоциация дилеров NASD, Национальная фьючерсная ассоциация NFA и др.). Они состоят из профессиональных участников рынка, которые следят за соблюдением коллегами профессиональной этики, правил и традиций работы на рынке. Их решения не являются обязательными, но способны значительно ограничить доступ к рынку и даже лишить участника профессиональной квалификации, наличие которой является необходимым требованием Комиссии по ценным бумагам.

Деятельность саморегулирующих организаций в Великобритании была подвергнута критике из-за попыток нанести ущерб интересам инвесторов, и сейчас работа на фондовом рынке в стране регулируется в основном государством.

Необходимо отметить, что кроме профессиональных участников фондового рынка на нем работает большое число институциональных инвесторов, обладающих значительными финансовыми ресурсами, которые, попадая на рынок, во многом определяют ситуацию на нем. К таким участникам можно отнести банки, негосударственные пенсионные фонды и страховые компании.

В Германии традиционно основными действующими лицами на финансовых рынках являются коммерческие банки. Они оказывают значительное влияние на работу фондового рынка, и сами могут предоставлять брокерские услуги на фондовом рынке и пользоваться привилегированным положением и брокера и инвестора одновременно. Следует, однако, отметить, что нарушений этического характера со стороны банков в Германии отмечено намного меньше, чем в США и Великобритании.

Казахстану на сегодняшний день присуща первая модель, где основными органами регулирования финансового рынка является государство. Основным уполномоченным органом по регулированию финансового рынка является Агентство РК по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций.

Составной частью политики Республики Казахстан в сфере регулирования и надзора национального финансового рынка были приоритеты создания новой системы государственного регулирования деятельности финансовых институтов, предусматривающей, с учетом положительной международной практики по этому вопросу, объединение всех надзорных и регуляторных функций в рамках одного специализированного органа.

В связи с этим в конце 90-х годов в республике начали формироваться элементы новой системы государственного регулирования деятельности финансовых институтов, на основе практики и общей методологической базы надзора, сформированной Национальным банком Республики Казахстан. В течение нескольких лет Национальному банку были переданы функции и полномочия Департамента страхового надзора Министерства финансов Республики Казахстан по надзору страхового рынка (1998г.), Национальной комиссии Республики Казахстан по ценным бумагам – по регулированию рынка ценных бумаг (2001г.), Комитету по регулированию деятельности накопительных пенсионных фондов Министерства труда и социальной защиты населения Республики Казахстан – по регулированию деятельности накопительных пенсионных фондов (2002г.).

В 2003 г. Национальный банк республики являлся ключевым государственным органом в регулировании финансового рынка страны. Такая концентрация регуляторных и надзорных функций в центральном банке страны была промежуточным шагом к созданию самостоятельного государственного органа надзора, путем его выделения из Национального банка.

Основной целью реформы государственного регулирования и надзора финансового рынка и финансовых организаций являлось создание эффективной и независимой системы консолидированного надзора в целях повышения уровня защиты интересов потребителей финансовых услуг и развития стабильной инфраструктуры отечественного финансового рынка.

Ключевым этапом развития финансового сектора страны стало начало деятельности с 1 января 2004 года Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций (АФН РК), которому были переданы соответствующие функции и полномочия от Национального банка.

Основными целями и задачами государственного регулирования и надзора на финансовом рынке и финансовых организаций согласно статье 2 Закона Республики Казахстан «О государственном регулировании и надзоре финансового рынка и финансовых организаций» являются:

- 1) обеспечение финансовой стабильности финансового рынка и финансовых организаций и поддержание доверия к финансовой системе в целом;
- 2) обеспечение надлежащего уровня защиты интересов потребителей финансовых услуг;
- 3) создание равноправных условий для деятельности финансовых организаций, направленных на поддержание добросовестной конкуренции на финансовом рынке.

Законодательно определенными задачами государственного регулирования и надзора финансового рынка и финансовых организаций были признаны:

- 1) установление стандартов деятельности финансовых организаций, создание стимулов для улучшения корпоративного управления финансовых организаций;
- 2) мониторинг финансового рынка и финансовых организаций в целях сохранения устойчивости финансовой системы;
- 3) сосредоточение ресурсов надзора на областях финансового рынка, наиболее подверженных рискам, с целью поддержания финансовой стабильности;

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

В своей деятельности агентство сохранило преемственность политики и практики регулирования и надзора финансового рынка и руководствуется, прежде всего, целью дальнейшего реформирования системы государственного регулирования финансового рынка – создания независимой и эффективной системы консолидированного финансового надзора, включая комплексную реализацию методов и процедур надзора и регулирования финансового рынка для повышения уровня защиты прав и интересов потребителей финансовых услуг, а также формирования стабильного отечественного финансового рынка.

В условиях нестабильной ситуации на финансовых рынках в 2008-2009 гг. агентством были приняты направления регулирования на посткризисный период. Эти направления полностью согласуются с рекомендациями международного сообщества и отражают концептуальные изменения в регулировании финансовых организаций и надзорной практике, которые в последующем были одобрены Главой государства. Также в качестве одного из ключевых приоритетов агентства на ближайшую перспективу определена задача по разработке законопроекта по вопросам регулирования банковской деятельности и финансовых организаций в части минимизации рисков как одной из задач, поставленных в ежегодном Послании Главы государства.

В целях реализации основных задач на посткризисный период агентством был разработан «Стратегический план Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций на 2009-2011 годы».

Основными стратегическими направлениями данного документа стали:

1. Повышение эффективности регулирования и надзора финансового рынка и финансовых организаций до ведущих мировых стандартов посредством институционального укрепления и развития. Цель: укрепление системы регулирования и надзора посредством институционального развития агентства.

2. Повышение финансовой устойчивости и конкурентоспособности банковского сектора, приближение системы регулирования и надзора к общемировым стандартам надзора. Цель: совершенствование надзорного процесса, базирующегося на содержательном мониторинге финансовой устойчивости банков, как одной из мер предотвращения кризисных ситуаций.

3. Развитие страхового рынка и совершенствование страхового надзора с учетом международной практики. Цель: совершенствование страхового рынка, а также дальнейшее развитие инфраструктуры страхового рынка.

4. Развитие рынка ценных бумаг. Цель: создание эффективного функционирования фондового рынка.

5. Развитие накопительной пенсионной системы. Цель: реализация конституционного права граждан на пенсионное обеспечение, обеспечение достойной старости в неработоспособном возрасте, а также обеспечение гарантии сохранности пенсионных накоплений вкладчиков (получателей).

Таким образом, агентство продолжает работу в направлении поддержания стабильности финансовых институтов посредством укрепления юридической и регулирующей структуры и практики регулирования отечественного финансового рынка на основе прошлого опыта, «уроков» текущего кризиса, а также обновленных международных стандартов финансового регулирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шишков Ю. Экономическая роль государства в современном мире. // *Экономист* – 1999 г. – № 1. – С. 26
2. «Экономикс» / К.Макконнелл, С. Брю. – М., 1992. т.1. – С. 251.
3. «Экономика» / Самуэльсон П. – М., 1993. т.1. – С.293.
4. Закон Республики Казахстан от 4 июля 2003 года № 474-III «О государственном регулировании и надзоре финансового рынка и финансовых организаций» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 19.03.2010 г.)
5. Стратегический план Агентства по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций на 2009-2011 годы. – Алматы, 2008.

Современному человеку практически невозможно представить свою жизнь без электричества. С каждым годом в нашем доме становится все больше электроприборов, которые делают быт более комфортным и экономят наше время. Это – стиральные машины, электроплиты, утюги, духовые шкафы, вытяжки, кондиционеры, тепловые радиаторы, пылесосы, холодильники, телевизоры, электрочайники.

Но любой электроприбор при неумелом использовании или халатности может стать источником возгорания и вызвать пожар.

Если поставить включенный электрочайник на стол или буфет и оставить на длительное время без наблюдения, то вода выкипит, дно чайника накалится до температуры 300-500 градусов, а этого достаточно, чтобы произошел пожар. Водонагревательные приборы уже через 15-20 минут после выкипания воды вызывают возгорание почти любой опорной поверхности. Соприкосновение штор и портьер с электронагревательными приборами также приводит к их воспламенению.

При эксплуатации электронагревательных приборов не оставляйте их без присмотра, соблюдайте элементарные правила пожарной безопасности в быту.

А.Х. Нурпеисов,
главный специалист, капитан службы
противопожарной безопасности

Отдел чрезвычайных ситуаций
Ауэзовского района



Д.Б. ҚҰРАМЫСОВА,
кәсіби магистратура магистрі
ХБМ, Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ
Ә.Н. ДӘУРЕНБЕКОВА,
ғылыми жетекші: э.ғ.д., профессор

**ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА
БИЗНЕСТІ ҰЙЫМДАСТЫРУ ЖӘНЕ БАСҚАРУ**

Қазақстан Республикасының нарықтық экономикаға кенеттен өтуімен байланысты барлық экономика салаларында басты ұйымдастырушы күш бизнеспен айналысушы тап өмірге келе бастады. Елдің тағдыры осы күштің іске қосылып, табысты еңбек етуіне байланысты. Бизнес тек қана өндірісте емес, сонымен бірге коммерциялық, финанс, ақпарат салаларында басты қозғаушы күш. Бизнес экономиканың қай саласында болмасын пайда табу үшін қызмет етеді. Нарықтық экономикада бизнеспен айналысатынд кәсіпкерлердің басты міндеті барлық экономикалық ресурстарды жұмысқа қосу және тиімді пайдалану. Осы арқылы жұмыссыздық жойылады, инфляция тежеледі, баға тұрақтанады.

Нарықтық экономикаға көшу бәсекелестікті дамыту мен монополизмді жоюға бағытталған өндіріс құрылымын түбегейлі қайта құруды талап етеді. Бұл мәселені әлемдік тәжірибе көрсеткендей, меншіктің әртүрлі нысанына негізделген кәсіпкерліктің дамуынсыз шешу мүмкін емес. Бүгінгі күні адамдар өндірістің, нарықтың, жалпы қоғамның дамуы бизнеспен байланысты екенін түсіне бастады. Шетел мемлекеттері бизнестің арқасында гүлденуде, ал бизнеспен айналысатын кәсіпкерлердің өзі өз мемлекетінің қолдауымен дамып отыр. Үкімет күш-жігерді Қазақстанның халықаралық бәсекеге қабілеттілігін және еліміздің азаматтарының өмір сүру сапасын арттыру үшін қолайлы институционалдық және экономикалық жағдай жасауға барынша бағыттайды. Бұл Қазақстанның таяу он жылда әлемдегі бәсекеге барынша қабілетті 50 елдің қатарына кіруі жөніндегі стратегиялық міндетті шешуді қамтамасыз етуге мүмкіндік береді. [1]

Президентіміз Н.Ә.Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауында айтылғандай, қолымызда бар мүмкіндіктерді айқындау және пайдалану, сондай-ақ жаңа бәсекелестік артықшылықтар қалыптастыру арқылы Қазақстанды жаһандық экономикаға ойдағыдай кіріктіру, өндіруші сектордың тиімділігі мен макроэкономикалық қайтарымдылығын едәуір арттыру қажет. Сондай-ақ әртаратандыру, инфрақұрылымдық дамыту және жоғары технологиялық одан әрі индустрияландыру негіздерін жасау арқылы Қазақстан экономикасының өсуі мен тұрлаулығын басқаруға көңіл аудару қажет.

Кәсіпкерлік қызметтің қандайы болмасын мемлекеттің экономикасы аясынан өзіне тиісті орнын дәреже деңгейін тапқаны бүгінде баршаға мәлім. Ал бүгінгі таңда Қазақстандағы кәсіпкерліктің туындап, дамуы жүргізіліп жатқан экономикалық реформалардың өзегі ретінде көрініс табуда. Өйткені, нарық экономикасына көшудің бірден-бір жолы мемлекет құрылымдағы әр түрлі аяда қызмет атқаратын өндіріс, кәсіпорындармен тайталаса және бәсекелесе алатын, айтарлықтай дәрежесі бар кәсіпкерлік құрылымдарын құру, дамыту болып табылады. Демек бұл кәсіпкерлік құрылымдарын материалдық ба-

засы жеке меншік инвестициалар болып табылумен қатар, олардың басқару бастауында білікті және қайратты кәсіпкер тұруы қажет. Мемлекетіміздің бірнеше жыл көлемінде жүргізіліп жатқан жекешелендіру саясаты қандай болмасын мемлекеттік меншікке негізделген монополизмді жойып мемлекеттік емес коммерциалдық емес құрылымдардың дамып, өркендеуіне бағыттылған деп айта аламыз. Негізінде кәсіпкерлік деп, өзара пайдалы нәтижеге жету және табыс табу мақсатында қатысушыларының өз қарамағындағы мүліктерімен қаражаттары, сондай-ақ дамытуға берілетін несиелер есебінен, ағымдағы заңдардың көлемінде жүзеге асырылатын шаруашылық және басқа да коммерциалдық қызметті айтамыз. Кәсіпкерлік халыққа қажет тауарлар, өнеркәсіп өнімдерін және басқа қызметтер жөніндегі қоғамдағы, мемлекетімізде сұраныстар мен ұсыныстар есепке ала отырып жүзеге асырылатын қызмет болатындықтан ол тек кәсіпкерге ғана емес халыққа тиімді. [2]

Осы жайлардың айғағы ретінде қазіргі кезеңде Қазақстан Республикасы Ел басының тарапынан көрсетіліп жатқан жәрдем, қамқорлықтарды айтуға болады. Бірақ бұл жерде айта кететін бір жай кәсіпкерлік қызмет жөніндегі бірнеше заңдар мен басқа да заңға сәйкес актілердің қабылдауына және өркениетті жекешелендіру саясатының бірқалыпты жүргізілуіне қарамастан кәсіпкерлердің, әсіресе өндіріс, өнеркәсіп аясындағы кәсіпкерліктің ойдағыдай дамымай отырғаны белгілі.

Себебі бюрократиялық аппараттың әлі де азаймауы, мемлекет, қоғам мүддесін көздейтін жекешелендіру саясатын жергілікті және басқа да деңгейде айтарлықтай жүзеге асырмауы, сондай - ақ салық салмақтарының кемімеуі. [3]

Қазақстанда кәсіпкерлік қызметтің субъектілері заң жүзінде белгіленген. Олар: ҚР-дың азаматтар мен заңды тұлғалары, сондай-ақ шетелдік жеке және заңды тұлға резиденттер болып табылады, кәсіпкерлік қызметпен айналысатын жеке тұлға азамат заңды тұлға құрып немесе құрмай айналыса беруіне болады, ал ұжымдық кәсіпорындар, кооперативтер немесе әкімшілік – аумақтың кәсіпкерлік қызметтері өз меншіктің негізінде заңды тұлға құру арқылы кәсіпкерлікпен айналысады. Енді аздап осы кәсіпкерліктің мәні мен маңызына тоқталайық. Бұл жөнінде бұрыннан қалыптасқан дәстүрлік көзқарастардан бөлек келешегі бар концепцияда адамның мынандай іс-қимыл - әрекеті өзінің сипатына байланысты мынадай негізгі екі типке бөлінеді: бастапқы базистік еркін - ерікті қызмет және қондырма еріксіз қызмет.

Біріншісі кәсіпкерлікке жатады, өйткені ол қызметті жүзеге асырушы тұлғаның мүддесіне, жүзеге асыру жолдары мен әдістерін таңдау еркіне, мақсат еткен нәтижесіне жетуіне, өзінің қаражат мүліктеріне негізделген. Бірақ қанша ерікті қызмет болғанымен заңда белгіленген шектен шықпаулары қажет. Өйткені мемлекет мүддесіне яғни ұйымдасқан қоғам мүддесіне зиян келуі мүмкін [1].

Кәсіпкерлік мемлекеттің экономикасының басты элементі болып есептеледі, себебі ол өндіріс аясындағы экономикалық қызмет ретінде басқарушы қызметтен ерекшелінеді. Мемлекеттің өзі саяси биліктің субъектісі және мемлекеттік меншік иесі болғандықтан тікелей шаруашылық кәсіпкерлік (коммерциалдық) қызметтерге араласпайды, ол тек әзірше (мүмкіндігінше толы жекешелендірген) жұмыс атқарып, қызмет көрсетіп жатқан мемлекеттік кәсіпорындар, шаруашылық ұйымдары арқылы кәсіпкерлік қызметке араласады.

Бұл турасында ҚР Азаматтық кодексінің 10 бабында айтылған. «Кәсіпкерлік - меншік түрлеріне қарамастан, азаматтар мен заңды тұлғалардың, тауарларға сұранымды қанағаттандыру арқылы пайда немесе табыс табуға бағытталған, жеке меншікке не мемлекеттік кәсіпорынды шаруашылық басқару құқығына негізделген ынталы қызмет». Кәсіпкерлік қызмет кәсіпкердің атынан, оның тәуекелімен және мүліктік жауапкершілігімен жүзеге асырылады. Осыған орай кәсіпкердің кім екені жөнінде түсінік беру қажет. Кәсіпкер деп өз атынан және өз қаражаттары есебінен тауарлармен өнімдерді өндіру, сату немесе сатып алу жөніндегі жұмыстарды орындау және қызмет көрсету арқылы пайда табу мақсатындағы қызметті ұдайы негізінде жүзеге асыратын азаматты немесе заңды тұлғаны айтамыз. Мемлекет тарапынан кәсіпкерлік қызмет еркіндігіне кепілдік берілген. Кәсіпкерлікті қолдау мен қорғауды мемлекет, мемлекет атынан өкілетті органдар қамтамасыз етеді. [4]

Экономикасы нарықтық бағытта дамуға бет алған Қазақстан Республикасы үшін бизнесті дамыту мәселесі – өзекті мәселелердің бірі. Бизнесті дамыту – нарықтық экономиканы дамытудың кепілі. Сондықтан да бизнес төңірегіндегі көптеген мәселелердің көтерілуі де оның экономикадағы маңыздылығын дәлелдейді.

ҚР-ның Конституциясында былай делінген: “Әркімнің кәсіпкерлік қызмет еркіндігіне, өз мүлкін кез келген заңды кәсіпкерлік қызмет үшін еркін пайдалануға құқығы бар”.

Қазақстандық бизнес қазірдің өзінде аяғынан нық тұрды, өзінің әлеуметтік жауапкершілігін пайымдай бастады және өз қызметін соған сәйкес құруда. Бұл істе ұлттық компаниялар мен ірі инвесторлар қайырымдылық шараларына, білім, денсаулық сақтау, спорт пен мәдениет жобаларына қаржы бөлу, әлеуметтік жағынан қорғаусыз азаматтарға нақты қолдау жасау арқылы үлгі көрсетуде.

Біздің мемлекетімізде 90-жылдардың басынан жекешелендіру процесінің белсенді түрде жүргізілуі шағын және орта бизнестің пайда болуы мен дамуына жол ашты. Республикамызда шағын бизнестің дамуы экономиканы қалыптастырудағы оңтайлы индикаторлардың бірі болып табылады.

Жеке кәсіпкерлікті дамыту үшін ірі кәсіпорындармен шағын бизнестің ықпалдасуы үлкен маңызға ие болады. Сондықтан мемлекет тарапынан шағын және ірі шаруашылық құрылымдардың ынтымақтастығын ұйымдастыру мен қолдау жөнінде іс-шаралар жүргізілуде. Бұл қолдау:

- шағын бизнесті демеушілікті ынталандыру;
- шағын бизнестің ірі бизнеспен өзара іс-қимылын франчайзинг қағидаттарымен қамтамасыз ету;
- жинақтаушы бұйымдар өндірісіне және қызметтер көрсетуге ірі кәсіпорындардың тапсырыстарының негізгі үлесін отандық шағын кәсіпорындар арасында орналастыру (кемінде 70-90 %);
- шағын кәсіпкерліктің мұнай-газ және тау-кен металлургия, соның ішінде шетел қатысатын компаниялармен байланыстарды нығайту; тиімді жұмыс істеу және ірі компаниялармен тапсырыстар алу үшін шағын кәсіпкерліктің кәсіби деңгейін жетілдіру;
- жоғары технологияларды қолданатын өндірістік процестерге (мұнай-газ кешені, машина жасау, радиоэлектроника, аспап жасау және басқа салалар) шағын

кәсіпкерліктің қатысуын қамтамасыз ету. Қажетті тауарларды шығару мен сервистік қызметтер көрсетуді қоса алғанда, мұнай-газ саласының тіршілік әрекетінің қамтамасыз ету бойынша инфрақұрылымының даму жөніндегі мәселенің маңыздылығын ескере отырып, қосылған құны жоғары тауарлар шығару, сондай-ақ жүйе қалыптастыратын кәсіпорындарға тауарлар жеткізу және қызметтер көрсету мақсатында отандық кәсіпкерлерді тарту жөнінде іс-шаралар әзірленеді;

- шағын кәсіпорындарды ірі кәсіпорындардың тиісті бөлімшелері жұмысының орныққан жабдықтау-өткізуші, маркетинг схемаларына қосуды қамтамасыз ету жолымен жүзеге асырылады.

Шағын бизнес субъектілеріне беру мақсатында тоқтап тұрған кәсіпорындарды бөлшектеу және қайта құрылымдау жөніндегі жұмысты жалғастырылды.

Кәсіпкерлерді ақпаратпен қамтамасыз ету шағын бизнес мәселелері жөніндегі кешені ақпаратты қамтитын кәсіпкерлікті қолданудың бірыңғай ақпараттық желісінің жұмыс істеуі арқылы жүзеге асырылады [3].

Жеке кәсіпкерлікті дамыту жөніндегі мемлекеттік саясатты тиімді іске асыруға бұқараның қоғамдық санасында азаматтардың күнделікті материалдық қажеттіліктерді қанағаттандыру көзі ғана емес, сондай-ақ лайықты өмір сүруді қамтамасыз ететін кәсіпкерлік бастамасына оңды көзқарас қалыптастыру үшін насихат жұмысын ұйымдастыру ықпал ететін болады. Осыған байланысты бұқаралық аппарат құралдарын тарта оырып, ақпараттық-танымдық сипатқа ие семинарлар, конференциялар, дөңгелек үстелдер өткізуді жоспарлануда.

Бұдан басқа, осы бағыттың аясында әйелдер мен жастар кәсіпкерлігін дамытуды насихаттау жүргізіледі. Кәсіпкерлердің осы тобына кәсіпкерлік негіздерін үйретуге баса назар аударылады. Кәсіпкерлік қызметпен дербес айналасу үшін күш-жігері және ниеті бар азаматтарды қолдауды республикалық және жергілікті бюджеттердің қаражатынан қаржыландырылатын бизнес-инкубаторлардың шеңберінде жүзеге асыру болжанған.

Соңғы он жыл ішінде қалыптасқан кәсіпкерлік ортада болған өзгерістер оның нормативтік-құқықтық базасын және мемлекеттік реттеудің негіздерін жетілдіру қажеттігін бірінші орынға қойып отыр.

Жеке кәсіпкерлік субъектілерінің таратылу тәртібі ықшамдалады.

Қызметтің түрлерін лицензиялау және басқа рұқсат беру жүйесі оңтайландырылады, сондай-ақ оларды беру рәсімдері мен тәртібі жетілдірілді. Қорытындылай келе, дамыған елдердің көпшілігінде экономикалық өсудің шешуші бір факторы шағын бизнесті жан-жақты дамыту болып табылады. Кәсіпорындардың жалпы санының ішінде шағын және орта фирмалардың үлесі 80-нен 99%-ға дейін мөлшерін қамтып, жалпы ұлттық өнімнің 50%-тен астам жуығын өндіруді қамтамасыз етіп отыр. Шағын кәсіпорындардың шаруашылықты жүргізуде икемділігі оларды ғылыми-техникалық прогрестің негізгі бір қозғаушы күшіне айналуға да олар нарыққа өте икемді болғандықтан Қазақстанда да осы кәсіп түрін алға бастыруымыз біздің қолымызда. [5]

ӘДЕБИЕТТЕР

1. В.Я.Горфинкель, Г.Б.Поляк, В.А.Швандар; «Предпринимательство», «Юнити», Москва, 2000
2. И.Т.Балабанов; «Инновационный менеджмент», «Питер», Санкт-Петербург, 2001
3. А.Қ.Мейірбеков., Қ.Ә.Әлімбетов., «Кәсіпорын экономикасы» Алматы. Экономика-2003..
4. Ө.Қ.Шеденов., Е.Н.Жүнісов «Жалпы экономикалық теория» Алматы-2004. Е.Б.Жатқанбаев «Аралас экономика негіздері» Алматы-1996.

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА
объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры на 2009–2010 учебный год по следующим специальностям:

УЧЕТ и АУДИТ (бух. учет и аудит в реальном секторе экономики; бух. учет и аудит в отраслях рыночной инфраструктуры; управленческий учет)

ФИНАНСЫ (банковское дело; налоги и налогообложение; рынок ценных бумаг; страхование; финансовый менеджмент; госбюджет и казначейство; финансы и финансовое право)

ОЦЕНКА (оценка бизнеса; оценка недвижимости)

СТАТИСТИКА (бизнес-статистика)

ЭКОНОМИКА (экономика и право; экономика природопользования и охрана окружающей среды; диагностика экономики)

ТАМОЖЕННОЕ ДЕЛО (таможенное право)

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (нефтебизнес)

МЕНЕДЖМЕНТ (менеджмент организации; управление персоналом; управление образованием)

ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МЕСТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

МАРКЕТИНГ (маркетинг и коммерция)

ТУРИЗМ (международный туризм)

СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЙ СЕРВИС (гостиничный бизнес)

СОЦИАЛЬНАЯ РАБОТА

ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ (в банковской деятельности; в бух. учете, аудите и налогообложении; в менеджменте и маркетинге; бизнес-информатика)

ЭКОЛОГИЯ

ВЫЧИСЛИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА И ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

СТАНДАРТИЗАЦИЯ, МЕТРОЛОГИЯ И СЕРТИФИКАЦИЯ

СРОКИ ОБУЧЕНИЯ В МАГИСТРАТУРЕ: 2 года

ФОРМА ОБУЧЕНИЯ: очная

УСЛОВИЯ ОБУЧЕНИЯ: обучение осуществляется по государственным грантам и на договорной основе

АКАДЕМИЧЕСКАЯ СТЕПЕНЬ: Магистр (по соответствующей специальности).

ДИПЛОМ магистра государственного образца

Адрес и контактные телефоны:

КазЭУ им. Т. Рыскулова –

Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55

Приемная комиссия:

тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71

Научно-педагогическая магистратура: каб.143 тел.: +7(727) 221-08-89

ПРИЕМ ДОКУМЕНТОВ: с 1 по 30 июля 2009 г.

Ж.К. МИЗАМБЕКОВА,
ст. преподаватель КАЗНАУ

**КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ МЯСНОГО
НАПРАВЛЕНИЯ – МОЩНЫЙ ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ
РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА**

Конкуренция как важная экономическая категория в условиях рыночной экономики приобретает новое экономическое содержание – выступает мощной силой поступательно-го движения национальной экономики.

Конкуренция – это противоборство, соперничество между товаропроизводителями, борьба за рынок сбыта товаров с целью получения более высоких доходов, прибыли и других выгод и представляет собой цивилизованную форму борьбы за существование.

Конкурентоспособность предприятий мясного направления определяется с одной стороны качеством товара, потребительскими свойствами, потребительской стоимостью и с другой стороны – ценами, установленными продавцами товаров. Кроме того, на конкурентоспособность товара влияют мода, реклама, имидж производителя, колебания спроса и предложения, ситуация на рынке.

Следовательно, конкуренция как самостоятельная многогранная проблема охватывает множество теоретических, методологических и практически вопросов и требует глубокого изучения с учетом особенностей каждой отрасли национальной экономики.

Рынок не может выполнять свою стимулирующую и регулирующую функции без конкуренции – соперничества и борьбы между производителями за наиболее выгодные условия производства и сбыта товаров.

Рынок мяса и мясопродуктов немислим без конкуренции – соперничества за занятие своей ниши на рынке, за удержание и укрепление своих позиций на рынке, а также борьбы за выживание, существование и процветание. Конкуренция является своего рода движущей силой, подталкивающей производителей учитывать запросы потребителей, снижать издержки производства и улучшать качество продукции.

Не случайно, именно в рыночных условиях требования к качеству выпускаемой мясной продукции резко возрастают. Предприятия, обеспечивающие высокое качество продукции, имеют постоянную долю на рынке, завоевывают доверие потребителей и вследствие этого имеют меньше проблем со сбытом продукции.

На сегодня, качество продукции – это основной инструмент, орудие в конкурентной борьбе. С увеличением предложения однотипных товаров, с появлением возможности выбирать наилучший с их точки зрения товар, потребители все больше и больше обращают внимание на качество изделия. Качество товара живет неизменно вместе с ним, присутствует в нем, ощущается, а цена товара забывается. Почти все покупатели считают, что лучше приобрести товар подороже, но качественнее, чем дешевле, но менее качественный. Особенно это актуально для мясных товаров, которые при нарушении технологии приготовления, реализации, хранения могут представлять даже угрозу здоровью человека.

Качество продукции – понятие многоемкое, многоаспектное и многогранное. Перед принятием решения об организации своего дела, о выпуске определенного товара производитель сразу же должны рассматривать со всех сторон проблему уровня качества продукции, за счет которого товар сможет занять достойное место среди одноименных товаров. Ведь позиционирование товара базируется на изучении и наилучшем удовлетворении потребительских предпочтений.

Идея улучшения качества продукции в буквальном смысле слова завоевала весь деловой мир. Качество продукции для производителей – это основа рентабельности, эффективности производства и способ удержания своих конкурентных преимуществ на рынке. Для потребителей качество продукции означает степень удовлетворенности потребности. В конечном счете качеству продукции оценку дают потребители, а не предприятия, производящие и реализующие товары.

С позиции маркетинга качество продукции – это совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности. К примеру, мясные продукты характеризуются пищевой ценностью, полезностью, гармонией вкуса, безопасностью.

Основными показателями качества продукции являются: надежность, технологичность, показатели стандартизации и унификации, эргонометрические, эстетические, транспортабельности, патентно-правовые, экологические, безопасности и назначения. От перечисленных 10 показателей и зависит качество продукции. Мясные изделия должны быть безопасными при потреблении, иметь привлекательный эстетический вид, безупречно выполнять свои функции и вызывать приятные вкусовые ощущения.

При оценке качества мяса и мясопродуктов выделяют 4 группы показателей: первая группа – показатели, характеризующие пищевую ценность: содержание белков, жиров, витаминов, углеводов, макро- и микроэлементов; вторая группа – органолептические: внешний вид, цвет, мраморность, структура, вкус, запах, консистенция, сочность; третья группа – санитарно-гигиенические, определяющие безвредность продукта: отсутствие патогенной микрофлоры, солей и тяжелых металлов, нитритов, пестицидов; четвертая группа – технологические: консистенция, содержание соединительной ткани, содержание и состояние жира.

К перечисленным 4 группам предлагаем добавить экономические показатели: цену и себестоимость. Причем, эти все показатели должны рассматриваться в едином комплексе.

На качество продукции воздействуют в комплексе как внутренние, так и внешние факторы.

К внутренним факторам можно отнести технические, технологические, организационно-экономические, психологические, социальные факторы на предприятии. Внешние факторы – это конъюнктура рынка, конкуренция, цены на ресурсы, налоговая политика, нормативные акты, регулирующие рынок мяса и мясопродуктов.

Аналогично группам показателей качества классифицируются и факторы, определяющие качество мясопродуктов. Их также можно объединить в 5 групп:

- условия содержания и откорма скота: пол, порода, рацион кормления, проведение ветеринарно-профилактических мероприятий, проведение убоя и предубойной выдержки;

- условия транспортировки и послеубойной обработки;
- соблюдение технологических требований при производстве мясопродуктов;
- условия хранения и соблюдение санитарно-гигиенических требований на всех стадиях технологического процесса;
- стимулирование товаропроизводителей и разработка гибкого механизма ценообразования в зависимости от качества мяса и мясопродуктов.

На сегодняшний день требования к качеству товара диктуются международными стандартами ISO серии 9000. В них обобщен мировой передовой опыт в области управления производством и излагаются в лаконичной форме основные требования к организации работы предприятия. Согласно этим стандартам качественным признается такой товар, который соответствует предполагаемым ожиданиям клиента. Тем самым международные стандарты серии 9000 подчеркивают активную роль потребителей при воздействии на качество продукции и гарантируют ее в законодательном порядке. Вышеназванные стандарты признаны всеми странами мира и активно внедряются в производство.

Применяемые в республике стандарты и технические условия, регламентирующие требования к качеству мяса и мясных изделий, были разработаны еще в советский период и конечно нуждаются в пересмотре. Они не соответствуют международным стандартам качества и недостаточно гармонизированы, не отражают изменений, происшедших за последние 15 лет в экономике, технологии и в сознании, вкусах потребителей.

Казахстанские производители мясных продуктов осознали значение внедрения системы менеджмента качества на предприятиях. Примером тому может служить СП ТОО «Беккер и К», одним из первых в отрасли прошедшее сертификацию системы менеджмента качества на соответствие международным стандартам ISO серии 9001:2000 и получившее сертификаты международного органа по сертификации 8A1 OloBalllg1es1 и 1C)1чГЕТ. На этом предприятии не ограничилось и ведет целенаправленную работу по внедрению системы менеджмента качества в соответствии со стандартами ISO серии 14001:2004 и ISO серии 22000:2005.

В результате качество продукции СП ТОО «Беккер и К» отмечено многочисленными наградами на выставках, конкурсах, фестивалях, ярмарках, проходивших в республике и за ее пределами.

В 2006 г. в рамках пятого юбилейного международного форума «Мясная индустрия 2006», проходившего в Москве, такая продукция компании, как «казы варено-копченая», колбаса вареная «докторская от Беккера» отмечена золотыми медалями.

В рамках проведения конкурса «Лучшее предприятие города Алматы по качеству продукции» компании вручен Диплом первой степени за высокое качество продукции. В 2005-2006 гг. общественный фонд «Национальной лиги потребителей Казахстана» присвоил предприятию народный знак качества «Безупречно».

Слагаемыми такого высокого качества продукции являются использование высококачественного сырья, современных технологий, профессионализм кадров. На предприятии разработана техническая документация, в которой строго регламентированы требования к качеству продукции. Все материалы и сырье, поступающие сюда, подлежат строгому контролю, и качество продукции обеспечивается на всех стадиях производственного цикла. Контроль качества продукции осуществляется лабораторными и экспертными методами.

На V Международной выставке «Продуктовый рынок Казахстана 2006» высокие награды за качество продукции получили компании – ТОО «Еткон», ЧП «Бижан», ЧП «Алимпиев». Так, шпикачки, колбаса вареная, колбаса «любительская», «язык в шпике», колбаса полукопченая, колбаса «краковская» ТОО «Еткон»; ветчина куриная, пельмени – ЧП «Алимпиев»; ветчина вареная с кониной и куриной грудкой, салями варено-копченая – ЧП «Бижан» отмечены золотыми медалями. По приведенным данным можно сделать вывод, что качество продукции мясоперерабатывающих предприятий и ассортимент выпускаемых изделий с каждым годом улучшаются.

Качество продукции составляет основу ее конкурентоспособности, обеспечивает преимущества перед аналогичными видами продукции. При анализе конкурентоспособности товара производят сравнение его основных характеристик-параметров с товарами-конкурентами по степени удовлетворения определенных потребностей и по цене.

Однако до сих пор зачастую при определении уровня конкурентоспособности товара за основу берут цену и по этой причине делают поспешные выводы. По нашему мнению, необходимо дополнительно сопоставить и другие характеристики: состав, содержание питательных веществ, пищевая ценность.

При выработке мясных продуктов может иметь место фальсификация, т.е. подмена ценного мышечного мяса менее ценными тканями, растительным белком и крахмалом. В ветчинных изделиях может мышечное мясо заменяться соединительной тканью, жиром, различными белковыми примесями. В колбасах может быть обнаружено повышенное содержание соевых добавок, субпродуктов. В консервах вместо мяса могут быть использованы субпродукты, растительные белки и крахмал.

Как правило, качество мяса и мясных продуктов вначале определяют органолептически. При подозрении на несвежесть, фальсификацию проводят химический, микроскопический, бактериологический анализ.

За границей существует градация мясных продуктов по экологической безопасности. Продукты, изготовленные из более экологически чистого сырья, стоят намного дороже. В нашу республику из-за рубежа поступают в основном более дешевые, приготовленные из менее экологически чистого сырья мясные продукты. В то время, как местное сырье получают от животных, выращенных на природных кормовых компонентах. По идее мясные продукты, производимые отечественными товаропроизводителями, можно отнести к самым экологически чистым видам, и несмотря на небольшую разницу в цене в сопоставлении с импортными продуктами, их можно охарактеризовать как достаточно конкурентоспособные, качественные. Уместно отметить, что качество мяса напрямую определяется составом и структурой рациона кормления.

Что касается процедуры внедрения системы менеджмента качества на предприятиях, то здесь имеются следующие проблемы. Во-первых, непонимание и формальный подход к внедрению системы менеджмента качества. Во-вторых, высокая стоимость услуг по внедрению и сертификации системы менеджмента качества на соответствие требованиям 180 серии 9000. В связи с этим, для предприятий аграрно-промышленного комплекса Министерство сельского хозяйства в рамках бюджетной программы предусмотрело субсидирование затрат по разработке и внедрению сертификации системы менеджмента качества на базе международных стандартов ISO.

Между тем, наличие у производителя системы менеджмента качества и сертификата на эту систему, выданного авторитетным сертифицирующим органом, не только открывает дорогу на международные рынки, но и позволяет сохранять конкурентные преимущества на рынке. Что весьма важно при вступления Казахстана в ВТО.

Основной задачей мясоперерабатывающих предприятий Казахстана является обеспечение и гарантирование питательной ценности, вкусовой гармонии и безопасности мясных продуктов вплоть до момента их потребления. При разработке мероприятий по увеличению сроков сохранности продуктов не допустимо изменение вкусовых качеств продуктов.

В зарубежных странах на фирмах, специализирующихся на производстве продуктов питания, функционируют специальные научно-исследовательские подразделения. Все сырье, ингредиенты, упаковочные материалы подвергаются тщательному анализу на наличие в них нежелательных соединений, микроорганизмов. Каждый этап работы анализируется с целью идентификации потенциальных рисков. В конечном результате определяются критические точки в технологическом процессе и формулируются корректирующие действия в случае возникновения угрозы появления брака. За критическими точками систематически ведется наблюдение. При возникновении отклонений от заданных параметров производятся регулирующие мероприятия.

По опасениям специалистов Академии питания среди импортных продуктов, реализуемых в Казахстане, могут быть товары с генетически модифицированными организмами. Контролировать каждую партию поступающих товаров не представляется возможным. Исследования на наличие генетически модифицированных организмов должны проводиться в Академии питания. Однако, проводятся лишь выборочные обследования импортной продукции. В Академии питания не хватает современного оборудования, необходимого для проведения анализов.

Пока, для сохранения здоровья нации специалисты Академии питания, средства массовой информации обращаются к гражданам с призывом потреблять отечественные продукты питания.

По опросам потребителей в торговых точках г.Алматы выяснено, что преобладающая часть жителей нашего города предпочитают все же свежие, приготовленные из натурального местного сырья мясные продукты.

В Казахстане для защиты интересов потребителей были приняты законы «О сертификации», «О стандартизации», «О защите прав потребителей», в которых введена обязательная сертификация соответствия товаров требованиям стандартов. В международной практике сертификация – один из путей обеспечения высокого качества продукции. Она заключается в выдаче гарантии третьей стороной, свидетельствующей о том, что продукция соответствует определенным стандартам или другим документам, устанавливающим требования к ней. Запрещается реализация товаров без сертификатов, которые должны обеспечивать безопасность жизни и здоровья потребителей. Для импортных товаров регламентировано наличие контрактов, сертификата и знака соответствия, представляемых в таможенные органы вместе с грузовой декларацией. Без этих документов ввоз продукции на территорию республики и последующая реализация запрещены. Работу по сертификации ведут уполномоченный орган по стандартизации, метрологии и сертификации и испытательные лаборатории (центры).

Перед мясоперерабатывающими предприятиями Казахстана стоят важные задачи по повышению конкурентоспособности выпускаемых продуктов. Изучение опыта стран – основных производителей и экспортеров мяса, фирм-лидеров на мясном рынке позволит улучшить положение дел на местном рынке. Показатели качества и конкурентоспособности мяса и мясопродуктов зависят от слаженности работы всех звеньев в системе мясопродуктовой отрасли Казахстана. Из плохого, некачественного сырья практически невозможно приготовить изделия, пользующиеся спросом у потребителей. Обеспечение контроля за качеством продукции на всех стадиях ее продвижения будет гарантировать для потребителей безопасность мясных продуктов и положительно влиять на работоспособность, здоровье продолжительность жизни населения Казахстана.

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА

объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры на
2009–2010 учебный год

ПО ПРОГРАММЕ ДВОЙНОГО ДИПЛОМА:

Программа магистратуры – совместный проект КазЭУ им. Т. Рыскулова, Oxford Brookes University (Великобритания) и Международной Школы Бизнеса (г. Будапешт, Венгрия)

Все программы Портфеля MSc рассчитаны на очное обучение с тремя семестрами, длительностью в один календарный год (с сентября 2009 г. до сентября 2010 г.).

IBS предлагает четыре программы MSc, позволяющие получить степень «Магистра Наук», присуждаемой Университетом Оксфорд Брукс, которые преподаются на английском языке.

Программы Портфеля MSc включают:

- MSc в ФИНАНСОВОМ УПРАВЛЕНИИ
- MSc в УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ
- MSc в МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ
- MSc в МАРКЕТИНГЕ УПРАВЛЕНИЯ

Заявления принимаются до 15 июня 2009 г.

Адрес и контактные телефоны:

КазЭУ им. Т. Рыскулова –
Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55

Приемная комиссия:

тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71

Научно-педагогическая магистратура: каб. 143; тел.: +7(727) 221-08-89

МҰРАТ ДАРХАН,

Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ, магистранты

**КӘСПОРЫННЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ
ӘЛЕУЕТІН АРТТЫРУ**

Кәсіпорынның экономикалық әлеуеті екі жақты сипатталуы мүмкін: кәсіпорынның мүліктік жағдайы және оның қаржылық жағдайы тұрғысында. Бұл екеуі өзара байланысты, ол көрсеткіштердің өзгеру қарқынын есепке ала отырып, динамикада қарастырылуы тиіс.

Экономикалық талдау - бұл оларды құрамды бөліктерге бөле отырып, неше түрлі байланыстар мен тәуелділіктерін зерттеуге негізделген, экономикалық құбылыстар мен процестердің мәнін танудың ғылыми тәсілі.

Өлемдік, ұлттық экономика және оның кейбір салалары деңгейіндегі экономикалық құбылыстар мен процестерді зерттейтін макроэкономикалық талдау, және жекелеген шаруашылық жүргізуші субъектілердің деңгейіндегі экономикалық құбылыстар мен процестерді зерттейтін микроэкономикалық талдау деп бөлінеді. Соңғысы «шаруашылық қызметті талдау» (ШҚТ) деген атау алған.

Экономикалық талдаудың экономикалық құбылыстар мен процестердің мәнін тану құралы ретінде пайда болуын бухгалтерлік есеп пен баланс жүргізудің пайда болуымен және дамуымен байланыстырады. Алайда ол өзінің теоретикалық және практикалық дамуын нарықтық қатынастардың дамуы кезеңінде, атап айтқанда XIX ғ. екінші жартысында алды. Шаруашылық қызметті талдаудың айрықша арнайы білім саласына бөлінуі кейінірек - XX ғ. бірінші жартысында болды.

Шаруашылық қызметін талдау мазмұны кәсіпорынды басқару жүйесіндегі ортаңғы орындардың бірінде тұрған оның атқаратын рөлі мен қызметінен туындайды. Басқару жүйесі мынандай өзара байланысты қызметтерден тұрады: шаруашылық қызметті жоспарлау, есеп және бақылау, талдау және басқару шешімдерін қабылдау.

Өндірісті басқару үшін өндірістік процес пен жоспардың орындалу барысы туралы толық және дұрыс ақпарат болуы тиіс. Сондықтан өндірісті басқару функциясының бірі, өндірісті басқаруға және жоспар мен өндірістік процестердің барысын бақылауға қажетті ақпараттарды жинауды, жүйелеуді және жинақтауды қамтамасыз ететін есеп болып табылады. [1]

Шаруашылық қызметті талдау есеп пен басқару шешімдерін қабылдаудың арасындағы байланыстырушы тізбек болып табылады. Бұл процесте оның есептік ақпараты талдамалы өңделуден өтеді: қызметтің қол жеткен нәтижелерін өткен уақыт ішіндегі деректермен, басқа кәсіпорындардың және орташа салалық көрсеткіштермен салыстыру жүргізіледі; сан алуан факторлардың шаруашылық қызметтің нәтижесіне әсері анықталады; кемшіліктер, қателіктер, пайдаланылмай қалған мүмкіндіктер, келешектегі жоспарлар және т.б. айқындалады. ШҚТ көмегімен ақпаратты саралауға, түсінуге қол жеткізіледі. Талдау нәтижелері негізінде басқару шешімдері әзірленеді және негізделеді. Экономикалық талдау шешімдер мен әрекеттердің алдында жүреді, оларды негіздейді және өндіріске ғылыми басшылық жасау негізі болып табылады, оның тиімділігін арттырады.

Демек, экономикалық талдауды басқару шешімдерін ғылыми негіздеу және оңтайландыру үшін қажетті деректерді дайындау бойынша қызмет ретінде қарастыруға болады.

Шаруашылық қызметін талдауды басқару қызметі ретінде өндірісті жоспарлаумен және болжаумен тығыз байланысты болады, өйткені терең талдаусыз бұл қызметтерді жүзеге асыру мүмкін емес. Жоспарлауда, сапаны бағалау мен жоспарлы көрсеткіштердің негізділігіне арналған ақпараттарды дайындауда, жоспардың орындалуын тексеру мен бағалаудағы шаруашылық қызметті талдау рөлі өте маңызды. Кәсіпорын үшін жоспарды бекіту, шын мәнінде, алдағы жоспарланған уақыт ішінде өндірістің дамуын қамтамасыз ететін шешімдерді қабылдауды білдіреді. Бұл кезде алдыңғы жоспарлардың орындалу нәтижелері ескеріледі, кәсіпорынның даму тенденциясы зерттеледі, өндірістің қосымша резервтері қарастырылып, есепке алынады. Шаруашылық қызметті талдау тек жоспарды негіздеу құралы ғана емес, сонымен қатар олардың орындалуын бақылау құралы болып табылады. Жоспарлау кәсіпорын жұмысының нәтижесін талдаудан басталады және сонымен аяқталады, бұл жоспарлау деңгейін арттыруға, оны ғылыми тұрғыдан негіздеуге мүмкіндік береді.

Талдаудың бұл қызметі - жоспардың орындалуын бақылау және соларды негіздеу үшін ақпараттар дайындау тұрғысынан - әлсіремейді, керісінше нарықтық экономикада күшейе түседі, өйткені сыртқы ортаның белгісіздігі және өзгергіштігі жағдайында ағымдағы және алдағы жоспарларды шұғыл реттеп отыру қажет болады. Үнемі өзгеріп отыратын сыртқы орта жоспарлау процесінің үздіксіз болғанын талап етеді. Жоспарлау бойынша менеджер әрбір жағдайдың өзгеруін бағалай, талдай білуі және кәсіпорын жоспарына шұғыл түрде түзетулер енгізіп отыруы керек. [2]

Өндіріс тиімділігін арттыратын резервтерді анықтау мен пайдалануды талдауға айрықша орын беріледі. Бұл ресурстарды ұтымды, үнемді пайдалануға, алдыңғы қатарлы тәжірибені анықтап, енгізуге, еңбекті, жаңа техника мен өндіріс технологиясын ғылыми тұрғыдан ұйымдастыруға, артық шығындар мен жұмыстағы кемшіліктерді болдырмауға және т.б. ықпал етеді. Осының нәтижесінде кәсіпорынның экономикасы нығаяды, қызметінің тиімділігі артады.

Соныменен, шаруашылық қызметті талдау өндірісті басқару жүйесіндегі маңызды элемент, ішкі шаруашылық резервтерді анықтаудың құралы, ғылыми негізделген жоспарлар мен басқару шешімдерін әзірлеу негізі болып табылады.

Талдаудың кәсіпорынды басқару құралы ретіндегі рөлі қазіргі кезде артып келеді. Бұл әртүрлі мән-жайлардан туындап отыр:

- шикізаттың жетіспеушілігі мен құнының артуына, өндірістің ғылымды және капиталды көп қажет етуіне байланысты өндіріс тиімділігін толассыз арттыру қажеттігінен;
- басқарудың әкімшілік жүйесінен кету және нарықтық қатынастарға біртіндеп көшуден;
- меншікті мемлекет иелігінен алу, кәсіпорындарды жекешелендіру мен экономикалық реформаның басқа да шараларына байланысты шаруашылық жүргізудің жаңа формаларын құрудан.

Осындай жағдайларда кәсіпорын басшысы тек өзінің түйсігіне және ойындағы пайымдауларына ғана арқа сүйей алмайды. Басқару шешімдері мен іс-әрекет дәл есептеулерге, терең және жан-жақты экономикалық талдауларға негізделуі тиіс. Бірде-бір ұйымдастыру, техникалық және технологиялық шаралар соның экономикалық дұрыстығы негізделмейінше жүзеге асырылмауы тиіс. ШҚТ рөлін дұрыс бағаламау, жоспардағы және басқару шешіміндегі қателіктер қазіргі кезде бірқатар шығындарға душар етеді. Және керісінше, ШҚТ байыппен қарайтын кәсіпорындар жақсы нәтижеге, жоғары экономикалық тиімділікке жетеді.

Нарықтық қатынастар жағдайында кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдаудың маңызы өте зор. Бұл кәсіпорындардың тәуелсіздікке ие болуымен, сондай-ақ олардың меншік иелері, жұмысшылар, коммерциялық серіктестер және де басқа контрагенттер алдында өзінің өндірістік-кәсіпкерлік қызметінің нәтижелері үшін толық жауапкершілікте болуымен байланысты.

Бағалаудың жалпы принциптері

Нақты тараудағы қарастырылған бағалаудың арнайы тәсілдері заңнамамен ескерілген және нарықтық экономикада кездесетін таңырқаларлық шаруашылық ахуалдарға қатысты болып келеді. Осы ахуалдардың кейбіреулері экономикасы нарықтық болып келетін мемлекеттерде қарапайым болып табылады және бұл мемлекеттердің қатарына Қазақстан Республикасы да жатады.

Бізді қызықтыратын тәсіл – кәсіпорынды шаруашылық кешен ретінде бағалау болып табылады.

Шетел тәжірибесінде бағалау әдістерінің көптеген түрлері бар және олар әр түрлі нәтижелерді беруі мүмкін. Осыған қарамастан әрбір тәсіл кәсіпорын құнының түрлі диапозондарын анықтауға мүмкіндік береді.

Бағалаудың көп әдістемесі бар және олар екі топқа бөлінеді.

Бірінші топта кәсіпорынды, нақты пайданы қамтамсыз ететін материалды және материалды емес активтерден тұратын мүліктік кешен ретінде қарастырады.

Әдістеменің екінші тобы кәсіпорынды біртұтас, пайданы әкелетін кәсіпкерлік-сызық ретінде қарастырады.

Кәсіпорын бағалауының әдістемесі мен тәсілдердің түрлерін таңдамас бұрын, бағалаудың маңызын және түпнегізін, көздейтін мақсатын түсіну керек. Өйткені бағаланатын объект бір мезгілде, бағалаудың мақсатына байланысты әр түрлі құнға ие болуы мүмкін. [3]

Баланстық әдіс - кәсіпорын активтерінің бағалауының ең қарапайым әдістерінің бірі. Кәсіпорын активтерінің нақты құнын анықтау үшін, баланс валютасынан қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді міндеттемелерді алып тастайды. Нәтижесінде кәсіпорынның өзіндік капиталдың таза құны анықтайды. Активтердің таза баланстық құны.

Баланстық әдісті қолдану барысында, бизнестің құны активтердің бүгінгі күнгі нарықтық бағасы мен міндеттемелердің айырмасы ретінде анықталады.

Бұл тәсілді қолдану келесі жағдайларда орынды болады:

- Егер пайда нақты болжауға келмесе;
- Кәсіпорын маңызды материалдық және қаржылық активтерге иелік етсе (өтімді бағалы қағаздар, инвестициялар және т.б.);

– Жаңа кәсіпорынды бағалауда қажеттілік туындаса, табысты өткенді шолатын мәліметтер болмаса және холдингті бағалағанда ыңғайлы болып келеді.

Түзетілген баланстық құн тәсілі - ең жетілдірілген әдістердің бірі болып табылады. Бұл әдіс қайта бағалаудың нәтижесін ескереді және ол активтердің қалдық құнын инфляцияға байланысты түзетеді және бұл түзетулер кәсіпорынның құнын бағалау барысында балансқа еңгізіледі: актив жағынан – қайта бағалаудың сомасы, ал пассив жағынан – қайта бағалаудың резерві.

Осындай тәсілмен таза, түзетілген баланстық құн анықталынады және ол өз алдында кәсіпорынның өзіндік капиталының сомасы және қайта бағалаудың резерві болып келеді.

Орнын басу тәсілі - кәсіпорынның шаруашылық профилін сақтай отырып, оның активтерінің орнын басуға кеткен шығындарын ескере отырып бағалайды. Бұл әдіс материалды активтерді бағалауға ыңғайлы және ол тек капиталы сыйымды болып келетін кәсіпорындарға қолданылады.

Құнды қалпына келтіру тәсілі - бұл әдіс орнын басу әдісімен ұқсас болып келеді. Бұл әдісті қолдану барысында, бағаланатын кәсіпорынның көшірмесін жасау үшін кететін барлық шығындар анықталынады. Анықталған шығындар кәсіпорынды қалпына келтіру үшін кететін шығындар ретінде қарастырылады. Алдыңғы әдіспен салыстырғанда, бұл әдіс материалдық емес активтерді ескереді, авторлық құқық, патент, компьютерлік программалар және т.б. [4]

Жою құны тәсілі - фирма өзінің қызметін тоқтатып, міндеттерін өтеу барысында және активтерін сату кезінде қолданылады. Әдіс ең төмен бағаны анықтайды және бизнес құнының ең төменгі деңгейін анықтауға мүмкіндік береді.

Бағалаудың түрлі тәсілдері бір-біріне қатысты қиыншылықтарды туғызбайды, керісінше бір-бірін толықтырады. Бизнесі бағалау барысында, қойылған мақсаттар мен талаптарға байланысты немесе экономикалық ортаның жағдайына қарай екі-үш немесе одан да көп тәсілдер қолданылуы мүмкін.

Шығындық тәсіл – бизнесті бағалаудың консерваторлық әдісі болып келеді және ол көбінесе белсенді нарық болмаған кезде қолданылады. Осы әдісті қолдану кезінде инвестор үшін кәсіпорынның шың бағасынан жоғары бағаны орнату немесе керісінше екінші жақтың кәсіпорынды сатудан төмен соманы алу тәуекелі жоғары болып келеді.

Табыстық тәсіл – объект құнының потенциалды табыс әкелу мүмкіндігі негізінде бағаланатын, әдістер мен тәсілдердің жиынтықтарын көрсетеді. Табыстық тәсілді қолданана отырып бағалаушы жылжымайтын мүлікті иемденуден болашақта алатын табыстың ағымдағы құнын өлшейді. Болашақта кәсіпорыннан алынатын табыс, бағаның негізгі факторы ретінде қарастырылады. Әрине болжанған табыс неғұрлым жоғары болса, соғұрлым кәсіпорынның бағасы да жоғары болады. Болжанған кіріс капиталдың құрылымы мен кәсіпкерліктің бұрынғы нәтижелеріне, компанияның даму перспективасына, салалық және жалпы экономикалық факторларға, тәуекелмен тікелей байланысты. [5]

Табыстық тәсілді болашақ табыстарды анықтауға мүмкін болған жағдайда ғана қолдануға орынды болады.

Табыстық тәсілді екі белгілі әдістермен шығаруға болады: табысты капитализациялау әдісі мен ақша ағымын дисконттау әдісі. Кейбір жағдайларда дивиденттерді капитализациялау әдісі қолданылады.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебн. М., 2000
2. Любушин Н.П. и др. Анализ финансово - экономической деятельности предприятия : Учеб. пособие / Под ред. Н.П. Любушина. - М.:ЮНИТИ / ДАНА 2000. -471 с.
3. Мейірбеков А.Қ., Әлімбетов Қ.Ә. Кәсіпорын экономикасы: Оқу құралы - Алматы: Экономика, 2003. - 252 б.
4. Дүйсенбаев К.Ш. және т.б. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау: Оқу құралы / Дүйсенбаев К.Ш., Төлегенов Э.Т., Жұмағалиева Ж.Г. -Алматы : Экономика, 2001. — 330 б.
5. Абрютин М.С. Анализ финансово экономической деятельности предприятия.: Учеб. прак. пособие. - 2-е изд.испр. - М.: Изд. «Дело и сервис» ., 2000.- 265 с.

**КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМ. Т. РЫСКУЛОВА**

объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры
на 2009–2010 учебный год

ПО ПРОГРАММЕ ДВОЙНОГО ДИПЛОМА:

Магистерские программы – совместный проект КазЭУ им. Т. Рыскулова и Российского
Университета Дружбы Народов (РУДН)

Направления подготовки: «Юриспруденция» (специализация «Международное право») и
«Экономика» (специализация «Управление международными проектами»)

Сроки обучения: 2 года 6 месяцев

Условия поступления: на базе высшего образования

Форма обучения: заочная (дистантная)

Условия обучения: на договорной основе

Академическая степень: магистр права и магистр экономики

Диплом: диплом РУДН государственного образца РФ

ПРИЕМ ДОКУМЕНТОВ: с 1 по 30 июля 2009 г.

Адрес и контактные телефоны:

КазЭУ им. Т. Рыскулова –

Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55

Приемная комиссия:

тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71

Научно-педагогическая магистратура: каб. 143; тел.: +7(727) 221-08-89

Ж.С. МҰХАМЕТЖАНОВА,

«Қолданбалы математика» кафедрасының оқытушысы,

Т. Рыскұлов атындағы ҚазЭУ

АЛМАТЫ ОБЛЫСЫНДАҒЫ ЕТ ЖӘНЕ ЕТ ӨНІМДЕРІ НАРЫҒЫНЫҢ ДАМУЫН ТАЛДАУ ЖӘНЕ БОЛЖАУ

Қазақстанның ет нарығының дамуы оның бірқатар ерекшеліктерімен сипатталады. Республика аумағында 2008 жылы еттің барлық түрі бойынша 874,2 мың тонна ет өндірілді. Мал шаруашылығының жалпы өнімінің көлемі 2008 жылы 623,1 млрд. теңге құрады, бұдан 2007 жылғымен (491 млрд.тг) салыстырғанда 26,9% өсімді байқауға болады.

Облыс орталығы Талдықорған қаласы болып табылатын Алматы облысы мал азығына арналған жерлердің үлкен аймақтары мен далалық жемшөп өндірісін қарқынды дамыту қорларын иелене отырып, өзінің табиғи- климаттық жағдайларымен етті мал шаруашылығын және тауарлық сүтті жүргізуге барынша сәйкес келеді.

Қазіргі уақытта ет өндіру облыстағы бірінші дәрежелі міндет болып отыр, өйткені 1990 жылмен салыстырғандағы мал басының азаюы жағдайының өзінде, мұнда мал шаруашылығы өнімділігін ұлғайтуға кең мүмкіншіліктер бар, бұл өндіріс көлемінің заңды түрде өсуін болдырады және саланың табыстылығын көтеруге мүмкіндік жасайды. Сала үшін мал шаруашылығы ауыл шаруашылығы жалпы өнімінің жалпы көлемінде 50,6%-ды құрайды.

Облыстың барлық шаруашылығы дерлік, соның ішінде әртүрлі ұйымдастырушылық-құқықтық нысандағы ауыл шаруашылығы кәсіпорындары, ауыл шаруашылығы кәсіпорындары, шаруа (фермер қожалықтары) және жеке қосалқы шаруашылықтар ет және сүт өндірісіне мамандандырылған. Өндірістің жалпы көлеміндегі олардың үлесі 01.01.2008 жылы сәйкесінше 3,8%, 5,4%, 10,8%-ды құрады. 2008 жылы облыста 95 млрд. теңгеге, яғни 2007 жылғыға (72,1 млрд.тг) қарағанда 32%-ға көбірек өнім шығарылды. Өсім еттің 32%-ға көбірек өндірілуі есебінен қамтамасыз етілді. Агроөнеркәсіп кешенін басқару мен материалдық-техникалық қамтамасыз етудің орталық қарамағынан күрт шығарылуы, АӨК 1 және 3 салаларының кәсіпорындарын асығыс коммерцияландыру, нарық инфрақұрылымының дамымағандығы, айналым үшін қажетті ақша массасының болмауы осында баға тұрғысынан және сала ішіндегі бәсекелестікке күшті жанама әсер ететін салааралық бәсекелестік ең айқын көрінетін Алматы облысында ет және ет өнімдерін өндіру рентабельділігінің құлдырауына алып келді. Мал шаруашылығындағы дағдарыс өндірушілер үшін айтарлықтай монополияландырылған, бірақ тұтынушылар үшін бәсекелес жүйе болып келетін делдалдық құрылымдардың артуы үшін қолайлы орта болып шықты. Делдалдық құрылымдар, тауарлық көлемнің 55%-ына дейін сатып ала отырып, облыстың ет нарығын толығымен бақылап отыр. Еттің айтарлықтай бөлігі ішкі қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін тауар өндірушілерде қалады. Алматы облысының ет нарығы жөніндегі монополияға қарсы зерттеудің тағы бір нысаны қайта өңдеу өнеркәсібі және жартылай ет фабрикастарын, негізінен шұжықтар шығаратын, қайта өңдеу қуаттылықтары шамалы (ауысымына 60-тан 500 кг дейін) болып келетін

шағын цехтардың тармақталған жүйесі болып табылады. Олардың ішіндегі ең ірілері – «Беккер және К», «Балапан», «Алтын-Диірмен», «Алматы-Ет» Алматы қаласына іргелес жатқан аймақта жұмыс істеуде. Қалыптасқан, құрылған қайта өңдеу кәсіпорындары мен делдалдардың ауылшаруашылық тауар өндірушілеріне мәжбүрлеп таңған бағаларының төмен болғаны соншалықты, олардың белгілеген бағалары табыс табуды қамтамасыз етпейді, тіптен кей кездері өндіріс шығындарын жаппайды да. Мал союшылар мен қайта өңдеушілердің бағаны мәжбүрлеп таңуы ет өндірушілердің қанағаттанғысыз қаржы жағдайының негізгі себебі болып отыр. Ауылшаруашылық тауар өндірушілері өнімді сатудан келетін пайданың 30-40%-ынан айрылып, ол табыс қайта өңдеу кәсіпорындарында, көтерме және бөлшек сауда орындарында қорланып қалуда.

Алматы облысының ет нарығы өзара байланысты 4 құрамдас бөліктен тұрады: ауылшаруашылық тауар өндірушілері, қайта өңдеу өнеркәсібі, ақырғы тұтынушылар және делдалдар. Қазіргі сәтте нарықтың ет және ет өнімдерімен қамтамасыз етілуі тек қана өзін-өзі реттеу процесімен қол жеткізілуде. Осының нәтижесі үй маңындағы қора-жайлардағы мал басының үлестік салмағының арту процесіне ұласқан, мал шаруашылығының ішкі салалық қайта ұйымдастырылуы болып табылды (1 кесте).

1-кесте. Алматы облысындағы мал мен құстың саны (мың бас)

Жыл аяғына	Шаруашылықтардың барлық категориялары	Оның ішінде		Үлес салмағы	
		Ауылшаруашылық құрылымдары	Халықтың шаруашылықтары	Ауылшаруашылық құрылымдары	Халықтың шаруашылықтары
Ірі қара мал					
1990	894,8	613,4	281,4	68,6	31,4
1995	597,8	218,8	379,0	36,6	63,4
2000	510,9	44,0	466,9	8,6	91,4
2006	719,4	29,1	690,3	4	96
2007	757,6	32,5	725,1	4,3	95,7
2008	788,8	34	754,8	4,3	95,7
Қойлар мен ешкілер					
1990	6487,5	5200,5	1286,9	80,2	19,8
1995	3326,3	1490,2	1836,1	44,8	55,2
2000	2233,1	193,1	2040,0	8,6	91,4
2006	2664	153,9	2510,1	5,8	94,2
2007	2800,5	158,5	2642	5,7	94,3
2008	2944,4	160	2784,4	5,4	94,6

БИЗНЕС ЖӘНЕ КОРПОРАЦИЯЛЫҚ БАСҚАРУ

Кестенің жалғасы

Шошқалар					
1990	309,9	258,3	51,6	83,3	16,7
1995	111,7	58,6	53,1	52,3	47,7
2000	122,9	17,9	105,0	14,6	85,4
2006	139,5	31,8	107,7	22,8	77,2
2007	144,8	35,6	109,2	24,6	75,4
2008	140,9	35	105,9	24,8	75,2
Жылқылар					
1990	219,3	153,9	65,4	70,2	29,8
1995	178,8	64,4	114,4	36,0	64,0
2000	158,9	10,0	148,9	6,3	93,7
2006	194,4	8,1	186,3	4,2	95,8
2007	202,7	9,5	193,2	4,7	95,3
2008	219,7	10	209,7	4,6	95,4
Түйелер					
1990	8,9
1995	7,3
2000	3,2
2006	5,2
2007	5,4
2008	5,8
Құс					
1990	10564,6	7726,9	2837,7	73,1	26,9
1995	2210,6	1300,6	979,8	57,0	43,0
2000	4276,5	2423,7	1852,8	56,7	43,3
2006	8129,4	5742,3	2387,1	70,6	29,4
2007	8273,6	5750	2523,6	69,5	30,5
2008	8384,3	5752,4	2631,9	68,6	31,4

Ескерту: Қазақстан Республикасы Статистика жөніндегі Агенттігінің мәліметтері бойынша.

1-кестеден нарыққа өту кезеңінде Қазақстан Республикасының экономикасын қамтыған дағдарыс кезінде Алматы облысында ірі қара мал басы екі есеге жуық, ірі қара

БИЗНЕС И КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

малдың басы төрттен бір бөлікке, қойлар мен ешкі басы 3 есе, құстардың саны 5 есеге жуық, шошқа саны 2,5 есе қысқарғанын көруге болады. Осының нәтижесінде 1990 жылмен салыстырғанда ет өндіру 2,4 есе азайды. 2000 жылдан бастап 2008 жылға қарай Алматы облысы шаруашылықтарының барлық категорияларында ірі қара мал басы 55%-ға артты. Құс пен түйелер санының артуы байқалады, олардың өсім көрсеткіштері тиісінше 119,7% және 81,3% құрайды. Жылқылардың, қойлар мен ешкілердің мал басының өсімі біршама баяу қарқындармен жүріп отыр. Шошқа саны 2000 жылмен салыстырғанда 28,8%-ға арта түсті. Егер 1990 жылы малдың 68,6%-дан астамы ауылшаруашылық құрылымдарының үлесіне келген болса, қазіргі таңда Алматы облысындағы мал басының айтарлықтай бөлігі: ірі қара малдың 96%, сиырлардың 96,7%, қой мен ешкінің 94,2%, шошқалардың 77,2%, жылқының 95,8%, құстардың 29,4% халықтың жеке меншік шаруашылықтарында шоғырланған. Алайда құстың үлес салмағының 70,6%-дан астамы әлі де болса ауылшаруашылық құрылымдарының үлесіне келуде, бұл өткен жылғы көрсеткіштен 15%-ға жоғары.

Ет бағытындағы мал шаруашылығы өндірісінің өсуін ұйымдастырудың негізгі шарты оны жедел жаңғырту арқылы мал мен құс басын жан-жақты арттыру болып табылады. Ет бағытындағы мал шаруашылығын ұйымдастыру түрлері олардың мал азығы базасының және басқа да факторларының ерекшеліктеріне байланысты, аймақтар мен жекелеген шаруашылықтар бойынша дифференциациялана алады.

Республикадағы мал мен құс етінің барлық түрлерін өндірудегі Алматы облысының үлес салмағы 1990 жылы 13,2%, в 1995 ж. -11,9%, ал 2008 ж. - 16,1% немесе 140,5 мың т. құрады. Жалпы алғанда облыс бойынша барлық түрдегі ет өндірудің өсімі байқалады. Соңғы алты жыл ішінде ет өндіру 36,8%-ға, ал соңғы жыл ішінде 16%-ға артты (2-кесте).

2-кесте. (соғымдық салмағымен, мың тонна)

Жыл	Ет өндіру	Оның ішінде						
		Сиыр, бұзау еті	Шошқа еті	Қой, ешкі еті	Жылқы еті	Қоян еті	Құс еті	Қалғаны
1990	207,1	69,2	26,3	56,1	8,6		46,6	0,3
1995	117,4	51,3	13,0	39,0	6,8		7,0	0,3
2000	92,7	41,6	15,5	20,6	9,4		5,4	0,1
2006	126,9	53,4	13,8	17,8	9,3		32,5	0,1
2007	130,5	54	14,5	18,5	9,5		34	
2008	140,5	56	16,5	20,5	10,5		36,5	0,5

БИЗНЕС ЖӘНЕ КОРПОРАЦИЯЛЫҚ БАСҚАРУ

2 кестеден көрініп тұрғанындай, облыста ет өндіру құрылымында өзгерістер болған. Егер 90-шы жылдары қой етін өндіру (56,1 мың т) екінші орын, құс етін өндіру – үшінші орын (46,6 мың т), шошқа етін өндіру – төртінші орын (26,3 мың т) алып жатса, 2006 жылы қой мен ешкі басының азауы қой етін өндірудің шошқа еті деңгейіне дейін қысқаруына алып келді. Сиыр етін өндіру 2000 жылдан бастап 1,2 есе өсті, құс еті соңғы 6 жыл ішінде 6 есе және 2005 жылмен салыстырғанда 2 есе өсті. Жыл өткен сайын мал шаруашылығы шикізатын қайта өңдеу өнімдерінің өндірісі арта түсуде: малдың барлық түрлерінің еті мен тағамдық субөнімдері 16%, шұжық өнімдері 66% (2000-2006 ж.ж.). 2005 жылмен салыстырғанда, 2006 жылы ет және ет-өсімдік консервілерін өндіру 36%-ға артты, жыл өткен сайын бұл көрсеткіш арта түсуде.

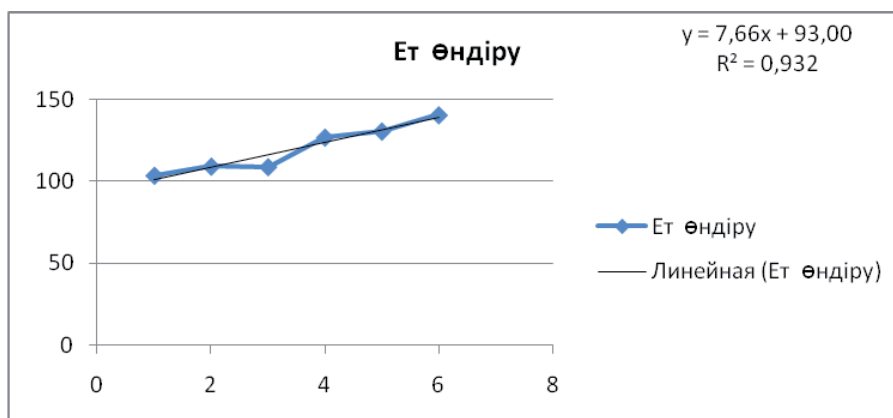
Азық беру мен ұстаудың қажетті жағдайларын жасаған кезде мал басының қолда бар саны, олардың тұқымдық құрамы мен генетикалық потенциалы мал шаруашылығы өнімдерінің барлық түрлерінің өндірісін арттыруға мүмкіндік береді, бұл қазіргі уақытта толықтай байқала алмай отыр.

Төмендегі кестеде облыстағы 2003-2008 жылдар аралығындағы ет өндірудің тренд моделі тұрғызылып, келесі жылдарға болжам жасалған. Олардың графиктері 1 және 2-суреттерде тұрғызылған.

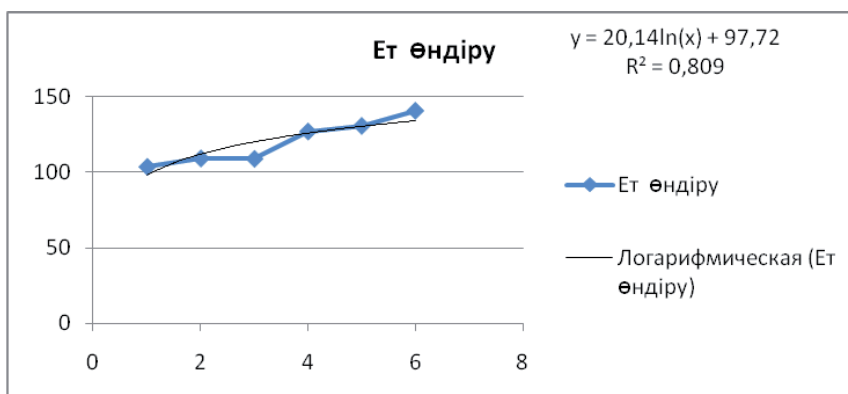
3-кесте

Жылдар	t	Ет өндіру	Сыз. теңд. б-ша болжау	Ln (t)	Лог.теңд.б-ша болжау
2003	1	103,4	100,66	0	97,72
2004	2	109	108,32	0,693147181	111,6799842
2005	3	108,7	115,98	1,098612289	119,8460515
2006	4	126,8	123,64	1,386294361	125,6399684
2007	5	130,5	131,3	1,609437912	130,1340796
2008	6	140,5	138,96	1,791759469	133,8060357
Σ		718,9	718,86		718,8261194
2009	7		146,62	1,945910149	136,9106304
2010	8		154,28	2,079441542	139,5999526

Графиктен көріп отырғанымыздай сызықтық теңдеу бойынша тұрғызылған тренд моделінің адекваттылығы жоғары, яғни $R^2=0,932$. Есептелген болжам да дәлірек деп айтуға болады. Сонымен қатар Алматы облысы бойынша ет өндіруде де, болжам бойынша да өсу тенденциясын байқауға болады.



1-сурет . Алматы облысы бойынша ет өндірудің тренд моделі (сызықтық тендеу)



2-сурет. Алматы облысы бойынша ет өндірудің тренд моделі (логарифмдік тендеу)

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Назарбаев Н.А. Қазақстан Президентінің халыққа жолдауы. Астана, 29.01.2010.
2. Құсайынова А.Б. Ауылшаруашылық өнімдерін қайта өңдеу саласының қазіргі жағдайы мен даму болашағы// Пищевая и перерабатывающая промышленность Казахстана №1 2008 2-бет.
3. ҚР Статистика жөніндегі Агенттігінің мәліметтері, 2000-2008 ж.
4. Узаков Я.М. Современное состояние и пути развития мясной промышленности в РК. // Пищевая и перерабатывающая промышленность Казахстана №1 2008. 4-8 стр.

А.Ш. СПАНОВА,

магистрант профильной магистратуры

МШБ КазЭУ им. Т. Рыскулова

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МИКРОКРЕДИТОВАНИЯ В КАЗАХСТАНЕ

В развивающихся странах микрокредитование позволяет очень бедным людям стать микропредпринимателями и улучшить свое материальное положение. Микрокредитование – это важнейшая часть микрофинансирования. Микрофинансирование – более общее понятие, включающее также микрострахование, систему сбережений и др.

Участники данного рынка утверждают, что сфера микрофинансирования находится в зачаточном состоянии: инфраструктура не развита, процентные ставки высоки. Как утверждают представители «Казахстанского фонда микрокредитования», дороговизна кредитных ресурсов связана с затратностью операционных процедур.

Основная цель микрокредитования заключается в разрешении проблем бедности с точки зрения приобщения малоимущих слоев населения к предпринимательству. Хотя есть и такие финансовые продукты, как потребительские микрокредиты.

Как отмечают участники рынка микрокредитования, несмотря на то, что микрофинансирование уже оказало позитивное воздействие на семейные доходы и качество жизни миллионов бедных, многие люди по-прежнему продолжают страдать из-за отсутствия доступа к финансовым услугам. И на сегодняшний день удовлетворена лишь малая часть соответствующего спроса.

В Республике Казахстан система микрокредитования появилась относительно недавно – в середине 1990-х годов. Первыми микрофинансовыми организациями были некоммерческие организации, созданные в рамках международных проектов и преобразованные в общественные фонды. Они занимались микрокредитованием определенных целевых групп населения на ограниченной территории, используя источники международных доноров, при этом ставя перед собой задачи преодоления бедности и обеспечения занятости населения проектных территорий.

Три вида организаций. Во-первых, это кредитные товарищества; во-вторых, организации, осуществляющие отдельные виды банковских операций; в-третьих, сами микрокредитные организации.

Участники рынка утверждают, что официально насчитывается около 157 компаний, которые занимаются данным видом деятельности. Однако они выразили сомнение, что все зарегистрированные участники являются реально действующими. По большому счету, таких компаний около 50.

Отследить и проанализировать их деятельность достаточно сложно, потому что микрокредитные организации не предоставляют отчетности о своей работе. В других случаях, под их вывеской либо скрывается компания, которая прикрывает свою настоящую деятельность, либо та, которая законодательно в чем-либо ограничена.

Несмотря на очевидную потребность, микрокредитование в Казахстане остается мало структурированным бизнесом. Сегодня большая часть микрокредитных организаций (МКО) в стране – это работающие компании, но не поддерживающие активного оборота средств и не привлекательные для инвесторов.

По мнению экспертов, есть и объективные причины, тормозящие развитие микрокредитования. Главная проблема – в фондировании: дефицит и дороговизна займов, а также недостаточность собственных средств, усугубляемые мировым финансовым кризисом. Если специальные микрокредитные программы в развивающихся странах, направленные на борьбу с бедностью, часто работают на основе круговой поруки, системе взаимопомощи или дотациях кредиторов, то в Казахстане выбор средств очень ограничен и исключает всякую филантропию. Микрокредитным организациям запрещен выпуск ценных бумаг, и им приходится рассчитывать либо на собственные средства, либо на привлеченные (от государства, внешние инвестиции).

Так, им на 2008-2012 годы были обещаны от фонда «Даму» 35,6 млрд тенге, но они до сих пор не поступили. По источникам формирования финансовых средств 60% составляют собственные средства организаций, 40% – привлеченные средства. За первый квартал 2009 г. средства от Фонда развития малого предпринимательства составили 8% от всего объема средств МКО, средства Фонда финансовой поддержки сельского хозяйства – 6%. Заемные средства от коммерческих банках составляют 26%. МКО активно кредитуются у банков – банкиры выдают им кредиты в среднем под 20% годовых (как и другим предпринятиям малого и среднего бизнеса). Помимо казахстанских банков, МКО кредитуют иностранные инвесторы, такие как CitiBank, Morgan Stanley EM Fund, Triodos и другие.

Существуют и внутренние недостатки, такие как слабость методологии, низкая квалификация кадров, низкий уровень риск-менеджмента. Конец 2009 года характеризовался увеличением доли просроченных кредитов в ссудном портфеле микрокредитных организаций.

Со стороны государства осуществляется поддержка в двух направлениях:

- финансовая поддержка;
- нефинансовая поддержка.

Финансовая поддержка будет осуществляться посредством кредитования активно действующих на конкурсной основе, для чего будет разработан соответствующий механизм финансирования.

В целях развития конкуренции на рынке микрокредитования и расширения охвата предпринимательства республики финансовыми ресурсами планируется повысить объем кредитования существующих МКО.

Кредитование активно действующих МКО на конкурсной основе будет осуществляться по принципу срочности, платности, обеспеченности и возвратности.

Нефинансовая поддержка включает сбор и анализ данных по их деятельности.

Все инструменты нефинансовой поддержки МКО будут реализовываться совместно с Ассоциацией микрофинансовых организаций Казахстана. На текущий момент в Казахстане отсутствуют аналитические материалы по микрофинансированию. Данные, предоставляемые МКО в органы статистики, как правило, несут в себе обобщенную информацию, не учитывают специфику микрокредитования. Для формирования единой базы данных по действующим МКО необходимо осуществить ряд мероприятий.

Фонд введет разработанную систему сбора отчетности, в которую войдет информация об МКО – заемщиках фонда. Форма отчетности будет включать в себя информацию об основных показателях роста МКО: темпы роста кредитного портфеля, рост активов и доходов, количество клиентов, а также показатели, позволяющие осуществлять оценку влияния деятельности МКО на социальные показатели региона (уровень доходов микро-предпринимателя, домохозяйства (конечного заемщика МКО), развитие уровня предпринимательства региона, уровень бедности, другие).

Форма отчетности будет разработана на основе стандартов международного портала микрофинансовой индустрии (аналогичной MIX Market). Данные по МКО будут внесены в единую информационную базу, на основании которой фонд сможет оперативно получать информацию о деятельности МКО, а также осуществлять дистанционный мониторинг и проводить оценку социального воздействия микрокредитования и программ фонда по развитию предпринимательства.

Для совершенствования деятельности МКО, а также для обеспечения эффективного контроля со стороны фонда необходима разработка программного обеспечения (далее – ПО), позволяющего сочетать операционный (бухгалтерский) учет с кредитным компонентом, осуществляющим анализ, учет и мониторинг кредитов.

ПО должно отвечать следующим требованиям:

- содержать информацию о кредитной деятельности МКО (общую сумму и число займов, выданных в течение периода, число и сумму займов, не погашенных на конец периода, средний остаток дебиторской задолженности по займам, сумму просроченных платежей, остаток дебиторской задолженности по займам с просрочками, сумму займов, списанных за период, отчет о сроках просрочек, а также информацию о сроках займов, менеджерах займов и т.д.); иметь возможность выдавать отчеты о деятельности МКО в различных форматах на ежемесячной и иной основе;
- позволять консолидировать данные и отслеживать развитие МКО, а также осуществлять контроль над целевым использованием денежных средств;
- быть разработанной согласно стандартов международной практики, что позволит пользователю – МКО – прибегать к заполнению форм отчетностей на глобальном международном портале микрофинансовой индустрии MIX Market.

Единая информационная система позволит обеспечить качественный мониторинг деятельности МКО в реальном режиме времени, отслеживать динамику развития МКО, получать оперативные данные по влиянию программы микрокредитования Фонда в целом на сектор и формировать необходимые отчеты. Наличие ПО будет являться одним из условий кредитования МКО со стороны фонда, так как инвестируя в качественную информационную систему и технологии, МКО достигают более высокой эффективности и, тем самым, снижают затраты. Это, в конечном счете, будет способствовать снижению процентных ставок для заемщиков.

Адаптированный к местным условиям международный портал MIX Market позволит МКО усилить обмен информацией и привлекать дополнительные инвестиционные потоки, повышать прозрачность и улучшать стандарты в сфере микрокредитования. Разработка и внедрение более совершенных форм отчетности, а также ПО, в целом, окажет пози-

тивное влияние на развитие сектора, обеспечивая более высокий уровень прозрачности и внедрение международных стандартов деятельности МКО.

ЛИТЕРАТУРА

1. «Капитал.kz» №01 (188), 15.01.2009 г.
2. www.gazetagazetakapital.kz
3. Достиярова А.А. Пути улучшения микрокредитования в Казахстане – 96-97с.
4. Стратегия «РАЗВИТИЯ МИКРОКРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РК НА 2008 – 2012 ГОДЫ».

Современному человеку практически невозможно представить свою жизнь без электричества. С каждым годом в нашем доме становится все больше электроприборов, которые делают быт более комфортным и экономят наше время. Это – стиральные машины, электроплиты, утюги, духовые шкафы, вытяжки, кондиционеры, тепловые радиаторы, пылесосы, холодильники, телевизоры, электрочайники.

Но любой электроприбор при неумелом использовании или халатности может стать источником возгорания и вызвать пожар.

Если поставить включенный электрочайник на стол или буфет и оставить на длительное время без наблюдения, то вода выкипит, дно чайника нагреется до температуры 300-500 градусов, а этого достаточно, чтобы произошел пожар. Водонагревательные приборы уже через 15-20 минут после выкипания воды вызывают возгорание почти любой опорной поверхности. Соприкосновение штор и портьер с электронагревательными приборами также приводит к их воспламенению.

При эксплуатации электронагревательных приборов не оставляйте их без присмотра, соблюдайте элементарные правила пожарной безопасности в быту.

А.Х. Нурпеисов,
главный специалист, капитан службы
противопожарной безопасности

Отдел чрезвычайных ситуаций
Ауэзовского района



А.Қ. ТАНКИЕВА,

Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ, э.ғ.к.

ӨНДІРІСТІК КЕШЕН ДАМУЫНЫҢ КЕЙБІР МӘСЕЛЕЛЕРІ

Қоғамдық өндіріс екі үлкен сферадан тұрады. Оның біріншісіне – қоғамның материалдық-заттық қажеттіліктерін қанағаттандыратын салалар жататын болса, екіншісіне – оның материалдық емес (информация, әртүрлі қызметтер т.б.) сұраныстарын қамтамасыз ететін салалар жатады. Дегенмен, бұл сфералардың дұрыс дамуы үшін белгілі бір сыртқы жағдайлар (материалдық өнімнің айналуы, шаруашылық байланыстарды қалыптастыру, информацияны өңдеу және жеткізу т.б.) қажет. Кәсіпорындар жұмысының сыртқы жағдайларын қамтамасыз етумен, экономикалық әдебиеттерде «инфрақұрылым» деп аталатын, экономиканың өзінше бөлек сферасы айналысады.

Экономиканың дербес сферасы – инфрақұрылым, материалдық-заттық өндірістен қоғамдық еңбек бөлінуінің тереңдеуіне және оның сыртқы жағдайларын қамтамасыз етуге деген сұраныстың өсуіне байланысты бөлініп шықты.

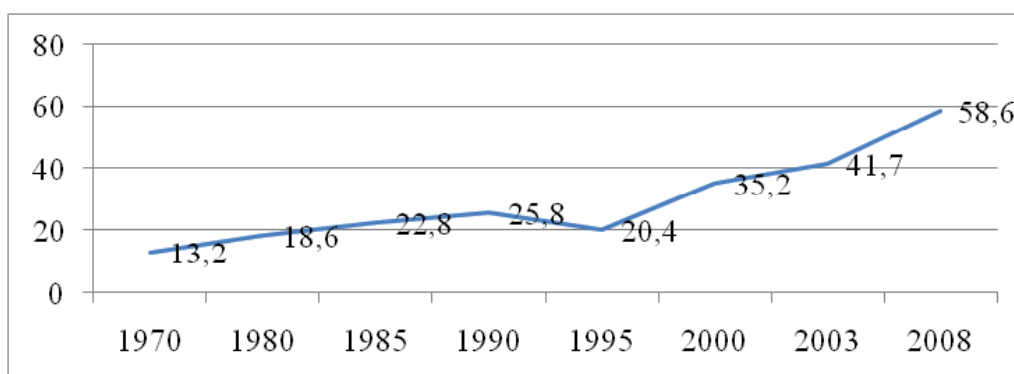
Кәсіпорындардың сыртқы жағдайлары біркелкі болмағандықтан, инфрақұрылым салалары да әртүрлі. Сол себепті, инфрақұрылымды төрт түрлі ірі салалар тобына бөлуге болады: өндірістік, әлеуметтік, институционалдық және экологиялық инфрақұрылымдар [1].

Өндірістік инфрақұрылым–өндіріс процестерінің тікелей сыртқы жағдайларын қамтамасыз ететін салалар кешені. Оған жүк тасу көлігі, көтерме сауда, электрмен, мұнаймен, газбен, сумен қамтамасыз ету, қойма шаруашылығы, байланыс, информацияны өңдеу салалары және іскерлік қызметтер сферасы жатады. Іскерлік қызметтер сферасы жарнама мен маркетингтік қызмет көрсетуді, жалға алу (беру) мен лизингті, басқару, инвестициялық саясат, т.б. жөнінде консультациялық қызмет көрсетуді, инжинирингті қамтиды. Осылардың ішінде біз мұнай және газ салаларын қарастырамыз.

1-кесте. Қазақстан Республикасында мұнай өндіру динамикасы*

	жылдар:								
	1970	1980	1985	1990	1995	2000	2003	2008	2008 жыл 1970 жылға, %-бен
Өндірілген мұнай, млн.т.	13,2	18,6	22,8	25,8	20,4	35,2	41,7	58,6	4,4

*Автор кестені ҚР Статистика агенттігінің мәліметтері негізінде құрастырды [2;3]



1-сурет. Мұнай өндіру динамикасы, млн. т.

Осы кесте мәліметтеріне көрнекілік сипат беру арқылы аталған өндірістің динамикасын нақты көруге болады.

Кез келген өндірісті көтеру үшін оған қаржы көзі қажет екені белгілі. Сондай қаржы көздерінің бірі инвестиция болып саналады. Еліміздегі өнеркәсіп салаларында жұмсалып жатқан инвестицияны талдап көрелік.

2-кесте. Өнеркәсіп салалары бойынша негізгі капиталға жұмсалған инвестиция құрамы мен құрылымы

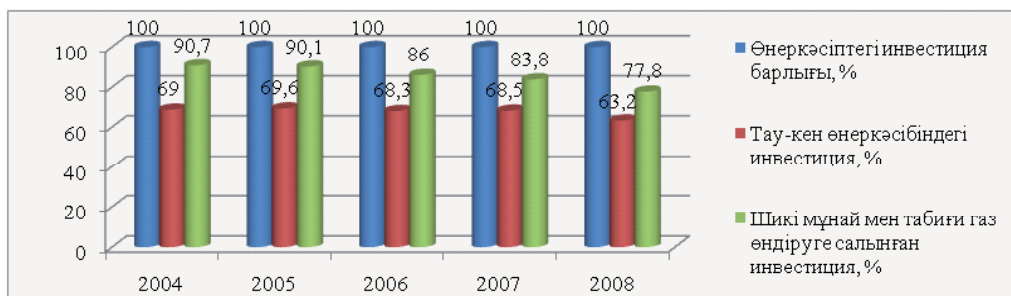
	жылдар:						2008 жыл 2004 жылға %-бен
	2004		2006		2008		
	млн. тенге	%	млн. тенге	%	млн. тенге	%	
Өнеркәсіптегі инвестиция барлығы	776832	100	1332744	100	1686296	100	217
Тау-кен өнеркәсібіндегі инвестиция	536245	69	910870	68,3	1066245	63,2	198
Шикі мұнай мен табиғи газ өндіруге салынған инвестиция	486889	90,7	784042	86	830092	77,8	170

Кесте ҚР Статистика агенттігінің «ҚР инвестициялық қызмет» статистикалық жинақ мәліметтері негізіне құрастырылды. «ҚР инвестициялық қызмет» статистикалық жинақ. Астана, 2009ж. 17-ші бет.

Кесте деректеріне талдау жасау үшін жоғарыда берілген жылдарды толық қамту дұрыс. Оны төмендегі суретте келтірдік. Кестеден көріп отырғанымыздай, өнеркәсіптегі инвестицияның орта есеппен 66,8%-ы тау-кен өнеркәсібіне жұмсалса, оның ішінде шикі мұнай мен газға инвестицияның орта есеппен алғанда 84,8%-ы жұмсалынады екен.

БИЗНЕС ЖӘНЕ КОРПОРАЦИЯЛЫҚ БАСҚАРУ

Бір жағынан бұл өте үлкен үлес болғанымен, шикі мұнай өндіруге жұмсалып жатқан инвестицияның үлес салмағы біртіндеп азайып келеді. Дәлірек айтсақ, ол 2004 жылы 90,7%-дан, 2008 жылы 77,8%-ға дейін азайып, 4 жыл ішінде 12,9%-дық пунктке кеміген.



2-сурет. Өнеркәсіп салаларындағы инвестиция құрылымының динамикасы

Мұнай және газ кен орындарының республикамыздың барлық аймақтарында табыла бермейтіні мәлім. Олар еліміздің жекелеген аймақтарында ғана. Енді осы тұрғыдан алғанда бірнеше облыстардың инвестициялық жағдайын көңіл аударуға тұрарлық.

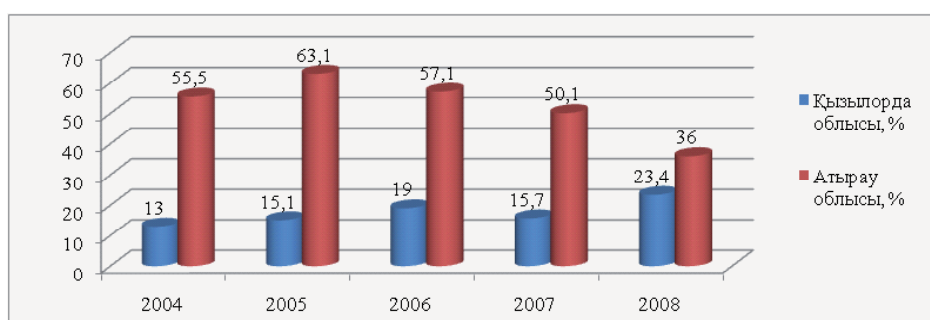
3 -кесте. Республиканың жекелеген аймақтар бойынша шикі мұнай мен табиғи газ өндіруге салынған инвестиция

	жылдар:										2008 жыл 2004 жылға %-бен
	2004		2005		2006		2007		2008		
	млн. тенге	%	млн. тенге	%	млн. тенге	%	млн. тенге	%	млн. тенге	%	
Тау-кен өнеркәсібіндегі мұнай-газ саласына тартылған инвестиция, ҚР	486889	90,7	708244	90,1	784042	86,0	919706	83,8	830092	77,8	170
Атырау облысы	270241	55,5	447175	63,1	448360	57,1	461166	50,1	298845	36,0	110
Ақтөбе облысы	76102	15,6	85624	12,0	81534	10,4	109558	12,0	103914	12,5	136
Маңғыстау облысы	21195	4,3	26555	3,7	39600	5,0	62795	6,8	62249	7,5	293
Қызылорда облысы	63674	13,0	106926	15,1	149249	19,0	144567	15,7	194576	23,4	305
Басқа облыстар	55680	11,6	41964	6,1	65299	8,5	141620	15,4	170508	20,6	306

Кесте мәліметтерін талдайтын болсақ, онда шикі мұнай мен табиғи газ өндіруге салынған инвестиция құрылымы соңғы 5 жыл ішінде (2004-2008 жж.) республикамыздың

төрт өңіріне осы жылдарда сәйкесінше, 2004 жылы 88,4%, 2005 жылы – 93,9%, 2006 жылы – 91,5%, 2007 жылы – 84,6%, 2008 жылы – 79,4%-ы келіп отырғандығын көреміз. Бұл жағдай өндіргіш күштерді орналастыру үшін басты рөл атқаратын инвестицияның ресурстық потенциал бойынша қандай аймақтарға бағытталатындығын көрсетеді. Оған қоса, өндіргіш күштерді орналастыру орындарын анықтайды да.

Келесі ерекше көңіл бөлуге тұрарлық жайт, ол жоғарыда берілген облыстарда инвестиция бойынша ішкі өзгерістерге ұшырауы. Мәселен, Ақтөбе мен Маңғыстау облыстарында қалыпты өсу қарқыны сақталып отырса, қалған екі облыста күрт өзгерушіліктер орын алған, керісінше, республикамыздың қалған облыстарына инвестицияның құйылуы артып келе жатқандығы айқын көрініс тапқан. Атырау мен Қызылорда облыстарындағы өзгерістерге көрнекілік сипат беру жөн. Олар келесі суретте.



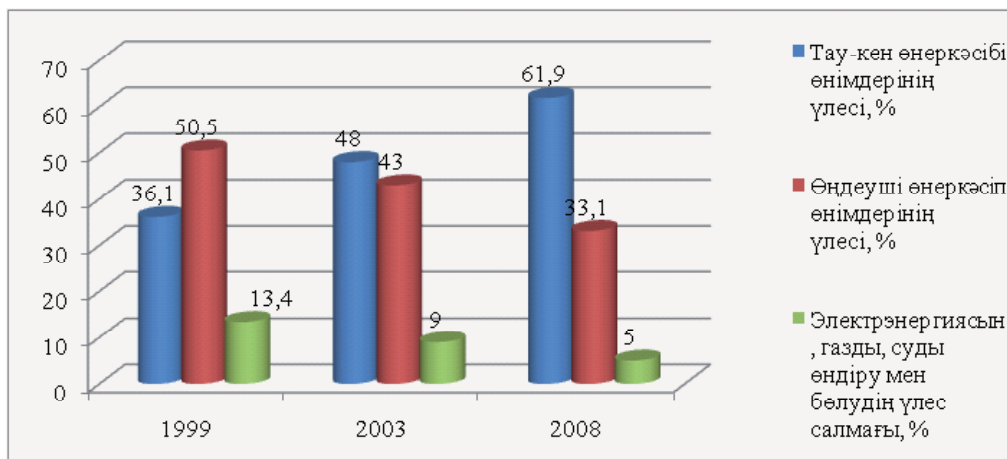
3-сурет. 2004-2008 жылдарда Атырау және Қызылорда облыстарында ішкі мұнай мен табиғи газ өндіруге салынған инвестиция құрылымы

4-кесте. Қазақстан Республикасы өнеркәсіп өнімдерінің көлемі мен өсу қарқыны

Аймақтар	жылдар:						2008 жыл 1999 жылға %-бен	2008 жыл 2003 жылға %-бен
	1999		2003		2008			
	млн. тенге	%	млн. тенге	%	млн. тенге	%		
Қазақстан Республикасы өнеркәсіп өнімі	1142768	100	2836002	100	10196233	100	890	359
Тау-кен өнеркәсібі өнімдерінің үлесі	412681	36,1	1371299	48,0	6229758	61,9	150,1	454
Өңдеуші өнеркәсіп өнімдерінің үлесі	577737	50,5	1217121	43,0	3427640	33,1	593	281
Электрэнергиясын, газды, суды өндіру және бөлу	152350	13,4	247583	9,0	538835	5,0	353	217

Кесте ҚР Статистика агенттігінің «Қазақстан және оның өңірлерінің өнеркәсібі» статистикалық жинақ мәліметтері негізіне құрастырылды. «Қазақстан және оның өңірлерінің өнеркәсібі» статистикалық жинақ. Астана, 2009ж. 11-12-ші беттер.

Кесте мәліметтеріне көрнекілік сипат беру мақсатында келесі суретті келтіреміз.



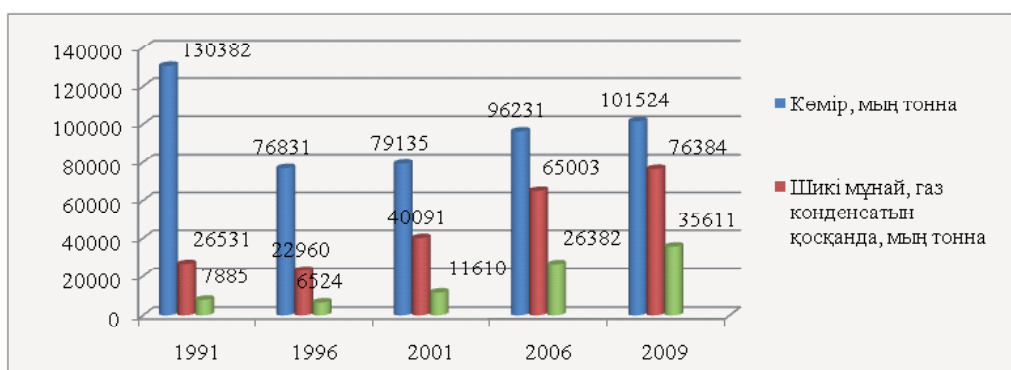
4-сурет. Қазақстан республикасы өнеркәсіп өнімдерінің құрылымы, %

Өнеркәсіп өнімдерінің көлеміне байланысты құрылымдық сипаттама алғаннан кейін, өңдеуші өнеркәсіптің әлі күнге кенже қалып келе жатқандығы кестеде, суретте айқын көрініп тұр. Өңдеуші өнеркәсіп өнімдерінің үлес салмағы соңғы 10 жылда 50,5%-дан 33,1%-ға дейін азайған, керісінше, тау-кен өнеркәсібі өнімдерінің көлемі осы аралықта 1999 жылы 36,1%-дан 2008 жылы – 61,9%-ға дейін өсіп, 25,8%-дық пунктке артқан. Басымдық сипат беріп отырған тау-кен өнеркәсібін аймақтар және өнімдер деңгейін талдау барысы мынадай.

5-кесте. Қазақстан Республикасы тау-кен өнеркәсібі өнімдерінің құрылымы

Тау-кен өнеркәсібінің негізгі өнімдері	жылдар:					2009 жыл 1991 жылға %-бен
	1991	1996	2001	2006	2009	
Көмір, мың тонна	130382	76831	79135	96231	101524	85
Шикі мұнай, газ конденсатын қосқанда, мың тонна	26531	22960	40091	65003	76384	287
Табиғи газ (жалпы шығару), млн. куб.м.	7885	6524	11610	26382	35611	451

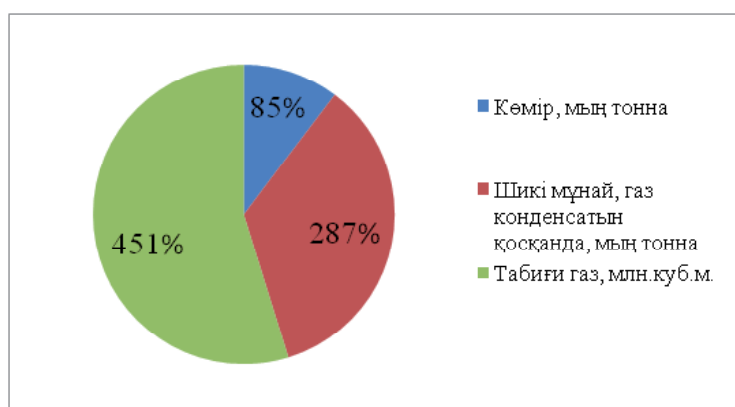
Кесте ҚР Статистика агенттігінің «2004-2008 жылдарда жекелеген шикізат түрлерінің ресурстары мен пайдалану баланстары» статистикалық жинақ мәліметтері негізіне құрастырылды. «2004-2008 жылдарда жекелеген шикізат түрлерінің ресурстары мен пайдалану баланстары» статистикалық жинағы. Астана, 2009ж. 20-24-ші беттер.



5-сурет. Тау-кен өнеркәсібі жекелеген өнімдерінің динамикасы

Аталған өнімдерді өндіруде күрт серпіліс анық байқалады. 1991–2009 жылдар аралығында көмір өндіру динамикасын қарастыратын болсақ, 130382 мың тоннадан небары 5 жылдың ішінде, 1996 жылы 76831 мың тоннаға төмендеген. Бұл осы энергетикалық ресурс көзіне деген сұраныстың күрт азайғандығын көрсетеді, оған қоса, көмір өндірудің өзіндік құны да жоғары болды. Есесіне мұнай мен газ өндіру үлкен қарқынмен жүзеге асты. Олар жөнінде төменде сурет келтірілген. 2000 жылдың аяғына дейін республикалық бюджеттің шығыстары, әсіресе, әлеуметтік шығындары шикі мұнайды сатудан түскен қаржы көздері есебінен жабылып отырды. Бұл экономикаға кері әсері бар екендігін біле тұрғанмен, ел экономикасының сол кездегі жағдайының төмендігінен туындаған еді. Дегенмен, экономикалық қиындықтан шығу жолдары біртіндеп айқындала бастады. Оған дәлел 2001 жылы алғаш рет Елбасының қаңтардың 21-ші жұлдызындағы Жарлығымен Мұнай қоры құрылып, сол жылдың тамыз айында ол Ұлттық қор атауына ие болуы. Осы қорды құру мақсаты – болашақ ұрпаққа елдің бүгінгі байлығынан мұра қалдыру, ал бюджет шығындарын жабуға тиісті салық көздері біртіндеп бекітіліп берілді. Нәтижесінде, міне, бүгінгі күні 10 жылға жақын уақыт Ұлттық қорда елдің «запасы» жианкталуда. Бұл дұрыс қабылданған шешім және іске асырылып жатқан оң шара. Аталған ресурс көздері көмір, шикі мұнай, табиғи газдың өсу қарқынын сурет арқылы көруге болады.

Міне, 19 жыл ішінде көмір өндіру бұрынғы 1991 жылдың деңгейіне әлі жете қоймаса, шикі мұнай мен табиғи газ «ұшқан оқтың» жылдамдығына сәйкес өсуде. Осы мұнай, газ, көмір өндіруде республикада жекелеген аймақтардың үлесі зор. Оларды анықтау өндіргіш күштерді орналастыру, елдің өнеркәсіптік саясатын оңтайлы қалыптастыру үшін аса маңызды шарт. Ол көрсеткіштер деректері келесі кестеде.



6-сурет. Көмір, шикі мұнай, табиғи газ өндірудің 2009 жыл 1991 жылға қарағанда өсу қарқыны (%-бен)

6-кесте. Көмір өндіруде аймақтардың үлесі, %

Көмір, мың тонна	жылдар:								2009 жыл 2003 жылға %-бен
	2003		2005		2007		2009		
	мың тонна	%	мың тонна	%	мың тонна	%	мың тонна	%	
Қазақстан Республикасы	84906,5	100	86617,3	100	98383,9	100	101524,2	100	119
Шығыс Қазақстан	3976,4	4,6	4720,4	5,4	4433,3	4,5	5383,2	5,3	135
Қарағанды	25903,1	30,5	24826	28,6	31715,4	32,2	31478,5	31,0	121
Павлодар	54395	64,0	57000,3	65,8	62104,2	63,1	64159,7	63,1	117
Қалған облыстар	632	0,9	70,6	0,2	131	0,2	502,8	0,6	79

Көмір өндірісінде басты позицияны ұстанушы – Павлодар облысы. Ол республикалық деңгеймен салыстырғанда орташа есеппен 62% көмір өндіреді. Екінші орында Қарағанды облысы иеленеді, оның үлесі орташа алғанда 30%-ды құрайды.

7-кесте. Газ конденсатын қосқандағы мұнай өндіруде аймақтардың үлесі, %

Мұнай, мың тонна	жылдар:								2009 жыл 2003 жылға %-бен
	2003		2005		2007		2009		
	мың тонна	%	мың тонна	%	мың тонна	%	мың тонна	%	
Қазақстан Республикасы	51451,1	100	61486	100	67125,3	100	76383,5	100	148

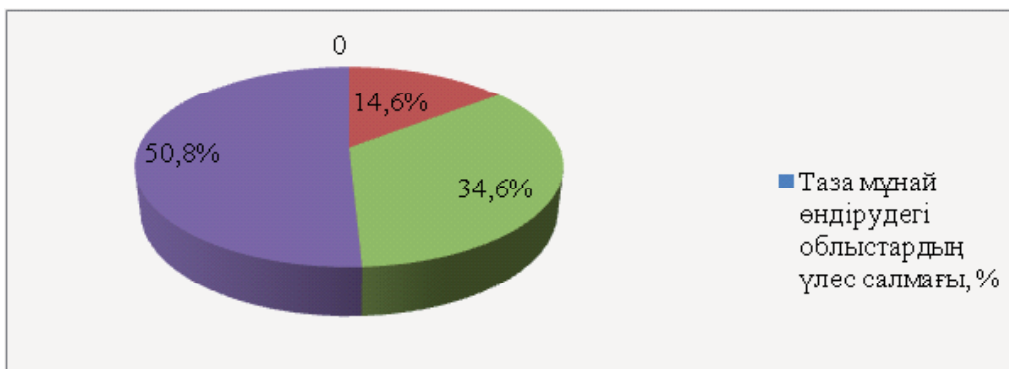
БИЗНЕС И КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Кестенің жалғасы

Ақтөбе	5604,1	10,8	7990,1	13,0	7563,4	11,2	7758,6	10,1	138
Атырау	16186,7	31,4	17247	28,0	17917,2	26,7	26489,8	34,6	163
Жамбыл	3	0,005	28,4	0,04	26,3	0,03	25,9	0,03	863
Батыс Қазақстан	6037,2	11,7	10419,8	17,0	11817	17,6	12227,7	16,0	202
Қызылорда	9944,5	19,3	8953,2	14,5	11706,4	17,4	11227,0	14,6	112
Маңғыстау	13675,6	26,5	16847,5	27,4	18095	26,9	18654,5	24,4	136

Кестеде соңғы 2003-2009 жылдар аралығы алынды, мұнда мұнай өндірудің жетекші орыны Атырау облысына тиесілі, ол орта есеппен республика мұнайының 30%-ын өндірсе, Қызылорда орташа алғанда 16,5%, Ақтөбе 11,2%, Маңғыстау 26,3%-ды құрайды.

Газ конденсаты Ақтөбе, Жамбыл, Батыс-Қазақстан, Маңғыстау облыстарында. Атырау мен Қызылорда облыстарында тек мұнай өндіру жүзеге асырылса, Жамбыл облысында тек газ конденсаты өндіріледі.



7-сурет. 2009 жыл бойынша таза мұнай өндірудегі облыстардың үлес салмағы, %

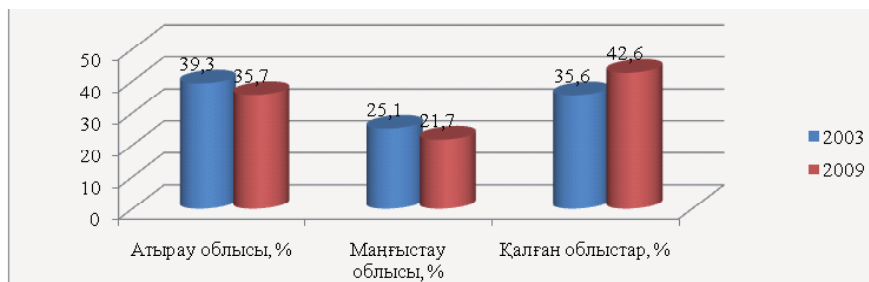
Газ конденсаты және мұнайды өндіру көлемін өсіру Қазақстанның игілігінде бар нақты шикізат базасына негізделеді. Өткен он жылдың ішінде, яғни мұнай өндіруді дамытуға мол көлемде инвестиция жұмсалған кезде шетелдік және ұлттық компаниялардың қызметінің маңызды салаларының бірі жаңа қорларды дайындау болды. Осы мақсатпен көмірсутек көлемін өсіру мен нақтылау және оларды өнеркәсіп санатына өткізу жөнінде айтарлықтай жұмыстар жүргізілді.

Тау-кен өнеркәсібінің өндіргіш күштерді орналастыруда алатын орны мен маңыздылығы жөнінде айтылған ойымызды қорытындылау үшін осы сала бойынша аймақтардың жалпы үлесін сипаттауды жөн санадық.

8-кесте. Тау-кен өнеркәсібінің аймақтар бойынша жіктелімі

	жылдар:				Абсолютті айырмашылық, +, -	2009 жыл 2003 жылға %-бен
	2003		2009			
	млн.тенге	%	млн.тенге	%		
Республика бойынша тау-кен өнеркәсібі	1371299	100	5374875	100	4003546	391,9
Атырау облысы	539724	39,3	1919631	35,7	1379907	355,6
Маңғыстау облысы	344346	25,1	1166795	21,7	822449	238,8
Қалған облыстар	487229	35,6	2288449	42,6	1801220	368,1

Осы кестеде республика бойынша өндіріс ошақтары өнеркәсіп салалары бойынша қандай аймақтарда орналастырылатындығы жөнінде байқауға болады. Еліміздің 14 аймағы тау-кен өнеркәсібі өнімдерінің 2003 жылы 35,6%-ын құраса, бұл бір ғана Атырау облысының деңгейіне сәл жетпей тұрғанын көреміз (онда 39,3%), ал 2009 жылы 16 аймақтық екеуі ғана (Атырау мен Маңғыстау облыстары) барлық өнімнің 57,4%-ын құраған. Міне осындай талдау жұмыстары экономикалық болжам жасауға үлкен ықпал етеді.



8-сурет. Тау-кен өнімдерін өндіруде облыстардың үлесі, %

Ел экономикасының даму көрсеткіші – жалпы ішкі өніммен өнеркәсіп өнімдерінің ара қатынасын анықтау да мейлінші маңызды. Себебі, осы салада жұмыс істейтін кәсіпорындар, еңбеккерлер, олардың жалақысы, рентабельділік деңгейін салықтыруға болады. Экономиканың жетекші саласы болғандығына қарамастан, кейде өнеркәсіпте айтарлықтай әлеуметтік маңызы бар мәселелер шоғырланып қалады. Ал бұл факторлар өндіргіш күштерді орналастырудағы, индустриалды-инновациялық саясаттың міндеттерін тиянақты орындаудағы маңызын ескеру дұрыс.

9-кесте. Өнеркәсіп қызметінің негізгі көрсеткіштері

Көрсеткіштер	жылдар:	
	2004	2008
ЖІӨ, %	100	100
Өнеркәсіп өнімі, %	65,8	63,5
Өнеркәсіп кәсіпорындарының саны, бірлік	13004	12065

БИЗНЕС И КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Кестенің жалғасы

Өнеркәсіпте еңбекпен қамтылғандар саны, мың адам	600,9	666,4
Республика бойынша еңбекпен қамтылған халықтың ішінде өнеркәсіп еңбеккерлерінің үлесі, %	21,2	19,8
Өнеркәсіп қызметкерлерінің орташа айлық еңбек ақысы, теңге	36169	75121
Рентабельділік деңгейі, %	40,3	55,5

Кестені құрастырған автор. Кесте ҚР Статистика агенттігінің «Қазақстан және оның өңірлерінің өнеркәсібі» статистикалық жинақ мәліметтері негізіне құрастырылды. «Қазақстан және оның өңірлерінің өнеркәсібі» статистикалық жинақ. Астана, 2009ж. 14-ші бет.

10-кесте. Табиғи отынның динамикасы (мұнай газ конденсатымен)

мың тонна

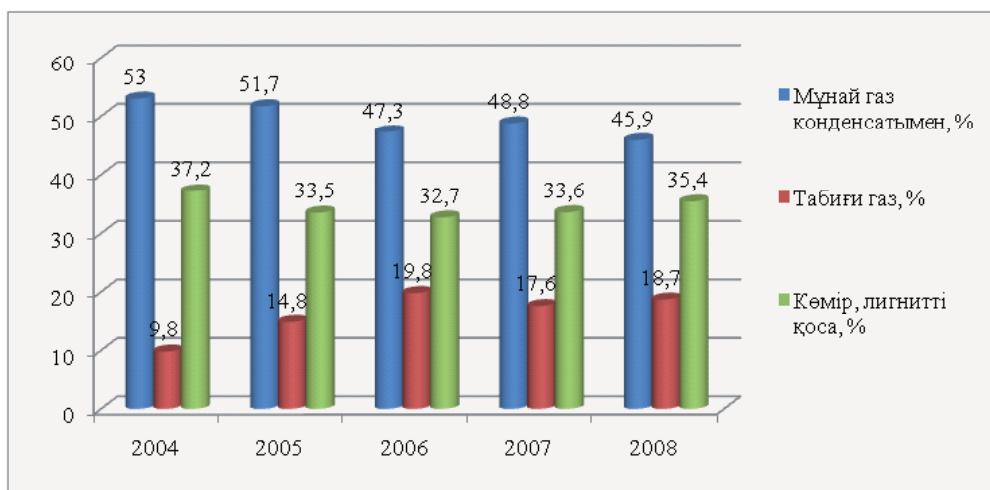
	жылдар:						Мұнай газ конденсатымен 2006 жыл 2004 жылға %-бен (өсім)
	2004		2005		2006		
	табиғи отын	мұнай газ конденсаты	табиғи отын	мұнай газ конденсаты	табиғи отын	мұнай газ конденсаты	
1	2	3	4	5	6	7	8
Ресурстары	156517	82960	173763	89872	194837	92300	+11
Шығарылғаны	139157	75148	142302	77955	162673	80214	+6
Импорт	7223	4010	18002	4601	22729	7952	+98
Экспорт	86328	62859	102345	68985	100355	67604	+7
Республиканың ішінде тұтынылғаны	52078	11607	53314	12919	69121	15111	+30

10-ші кестенің жалғасы

	жылдар:				Мұнай газ конденсатымен 2008 жыл 2004 жылға %-бен (өсім)
	2007		2008		
	табиғи отын	мұнай газ конденсаты	табиғи отын	мұнай газ конденсаты	
9	10	11	12	13	14
Ресурстары	196441	95671	207322	95105	+15
Шығарылғаны	169384	82833	185693	87208	+16
Импорт	16395	8703	11351	3933	-2
Экспорт	96682	70976	102386	74679	+18
Республиканың ішінде тұтынылғаны	74885	16706	73816	15173	+30

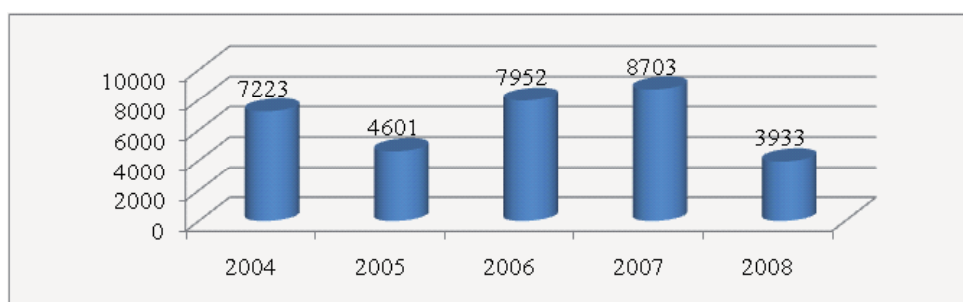
Автор кестені ҚР Статистика агенттігінің «Қазақстан Республикасының отын-энергетикалық балансы 2004-2008 жылдар» статистикалық жинақ негізінде құрастырды. Астана, 2009 ж. 16-21-ші беттер.

Кестеге талдау жүргізу үшін берілген көрсеткіштердің динамикасына көрнекілік сипат беру арқылы олардың өскендігін не кемігендігін байқауға болады.



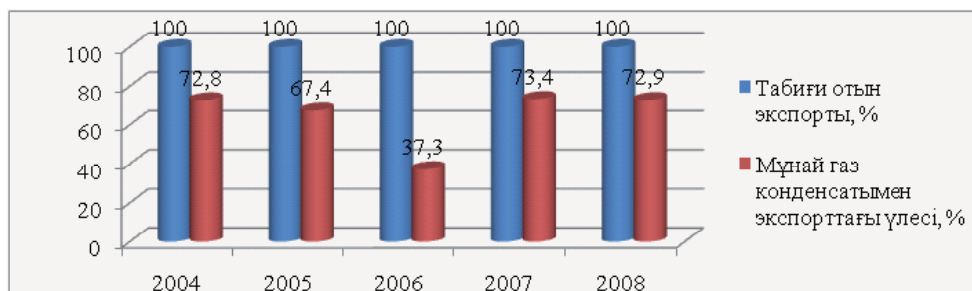
9-сурет. 2004-2008 жылдар аралығында республиканың отын-энергетикалық балансындағы табиғи отын ресурстарының үлесі, %

Осы суреттен біз қандай ресурс көзінің азайып бара жатқандығын анық байқаймыз. Ол мұнай газ конденсатымен бірге, 2004 жылы ресурс қоры 53%-дан, 2008 жылы 45,9%-ға дейін біртіндеп азайып келеді, есесіне табиғи газ 9,8%-дан 18,7%-ға дейін артып отыр. Ал, көмір, лигнитті қоса алғанда орта есеппен 34,4% деңгейін қалыпты сақтап келеді. Импорттау бойынша мұнай газ конденсатымен қарастыратын болсақ, ол осы уақыт аралығында мынадай көріністе.



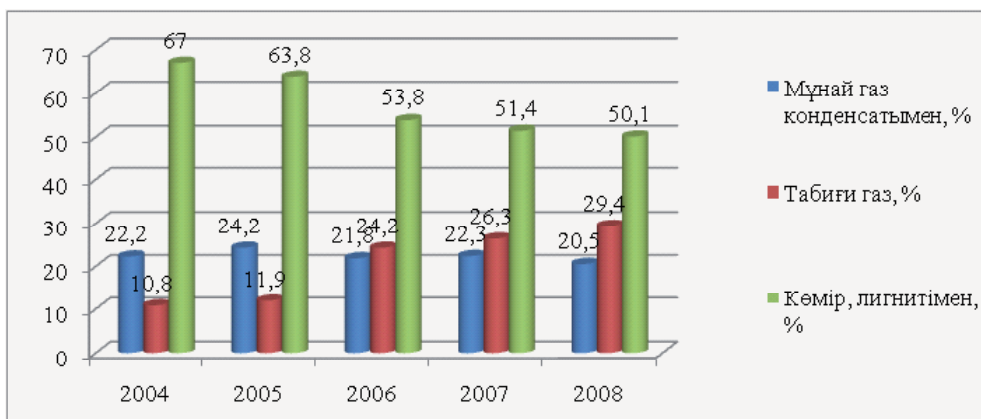
10-сурет. Мұнай газ конденсаты бойынша импорт динамикасы, мың тонна

Импорттың азаюы – оң нышан, сондықтан экспорт үлесін беруді де жөн көрдік. Себебі, бүгінгі күннің деректері, болашақты болжауға кепілдік бере алатындығы мәлім.



11-сурет. Мұнай газ конденсатының экспорттағы үлесі, %

Мұнай газ конденсатының экспорттың бір қалыпты болуы н кесте мәліметтерінен көуге болады. 2004 жылы экспорт 62859 мың тонна болған болса, 2008 жылы 74679 мың тоннаға дейін артқан. Осы тенденция оң бағыт алып келе жатқандықтың белгісі.



12-сурет. Республиканың ішкі тұтынуында мұнай газ конденсатының, табиғи газдың, көмірдің үлесі, %

Жүргізілген зерттеу-талдау жұмыстарының мақсаты елдің экономикалық дамуына орасан зор ықпал ететін өнеркәсіп кешенінің бүгінгі қалыптасқан жағдайларына шолу жасауды меңзеді.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Ж.Ихданов. *Экономиканы мемлекеттік реттеудің өзекті мәселелері. Оқу құралы, Экономика, Алматы. 154-ші бет.*
2. Нурғалиев К.Р. *Экономика Казахстана: Учебник. Алматы: Экономика, 2007, 306-307 стр.*
3. *Қазақстан өңірлері. Статистикалық жинақ. Астана, 2009. 21-ші бет.*

З.Ж. ТУЕБЕКОВА,

ст. преподаватель, Алматинский технологический университет

РОСТ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ЗЕРНА НА РЫНКЕ КАЗАХСТАНА

В условиях острой конкуренции конкурентные преимущества проявляются в превосходстве отдельных потребительских характеристик в продукции определенного производителя над такими же характеристиками продукции, создаваемой производителями-конкурентами. Поиск конкурентных преимуществ – одно из важнейших направлений оценки ситуации на любом товарном рынке. С этой точки зрения зерновой рынок Казахстана не является исключением. Однако при оценке конкурентоспособности зерновых продуктов нельзя исходить только из стандартных маркетинговых оценок: цена – качество – сервис – наличие эффективной рекламы, так как большое значение на рост конкурентных преимуществ при производстве зерна играют такие факторы, как:

- ценность культуры с точки зрения внешнего рынка и внутреннего потребления с учетом сложившихся традиций и менталитета конкретного сегмента рынка потребителей;
- продуктивность культуры;
- оптимальность условий территорий для ее возделывания;
- эффективность использования пашни;
- возможность правильного размещения в ее севооборотах без нарушений требований плодосмены;
- экономичность возделывания;
- состояние конкурентной среды.

Большинство вышеперечисленных факторов оказывают прямое влияние на состояние качества зерна, которое в итоге формирует один из базовых показателей конкурентоспособности в виде наличия у него конкурентного преимущества.

В целом качество зерна оценивается наличием у него количества и качества клейковины как основного показателя пищевой и технологической ценности зерна для потребителей, а также содержанием белка в пересчете на сухое вещество. С этой позиции на количество и качество клейковины, в первую очередь, влияет природа сорта выращиваемого зерна. Поэтому внедрение новых районированных сортов, приспособленных к условиям Казахстана, – одно из важнейших условий реализации инновационной стратегии страны с позиций приобретения отечественным зерном определенных конкурентных преимуществ.

Одновременно потере определенной доли качества у казахстанского зерна за годы проведенных реформ способствовало раздробление производства на мелкие хозяйства, в условиях которых сложно соблюдать севообороты и уровень агротехники возделывания зерновых культур, разрушение и износ техники, обрабатывающей землю, развал ирригационных сетей, рост цен на горюче-смазочные материалы и сопутствующие услуги и т.д.

БИЗНЕС И КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Все это в комплексе отразилось не только на качестве зерновых продуктов Казахстана, но и на снижении объемов его производства. Тем не менее, благодаря усилению внимания государства к проблемам агропромышленного комплекса страны и постепенной стабилизации условий производства в его сельскохозяйственной сфере с 2000г. сформировалась тенденция роста производства в Казахстане зерновых культур, наибольший урожай которых был получен в 2009г. Так, если в 2000г. в Казахстане сбор зерна составлял 1565,0 тыс. тонн, то в 2009г. было собрано 20830,5 тыс. тонн зерна (в весе после доработки), т.е. на 13,31 раза больше. По сравнению с 2005г. этот рост составил 5,51 раз. В определенной степени возросло и содержание клейковины в казахстанском зерне – от 4,2 до 8,9% по разным категориям хозяйств. В целом производство зерна в Казахстане имеет свои особенности, связанные с составом плодородия почвы, используемой для него (табл. 1).

1. Средний уровень доли областей Казахстана в валовом сборе зерна [1]

Область	2000г. вал. сбор, тыс.т	В среднем за 2001-2005г.		В среднем за 2006-2008г.		Динамика изм. пр-ва зерна в 2006- 2008гг. по ср. с 2001-2005г.	
		вал. сбор, тыс.т	уд.вес области, %	вал.сбор, тыс.т	уд.вес области, %	вал. сбор, %	доля области в пр-ве, %
Северо-Казахстанская	2565,1	3403	23,4	4730,4	27,2	139,0	+3,8
Костанайская	2929,4	3247,2	22,3	5140,8	29,5	158,3	+7,2
Акмолинская	2541,9	3089,9	21,2	3647,9	21,0	118,1	-0,2
Алматинская	675,3	967,9	6,7	895,5	5,1	92,5	-1,6
Восточно- Казахстанская	598,6	702,2	4,8	474,6	2,7	67,6	-2,1
Жамбылская	365,2	648,7	4,5	336,5	1,9	51,9	-2,6
Карагандинская	459,4	565,9	3,9	435,3	2,5	76,9	-1,4
Южно-Казахстанская	282,2	449,3	3,0	299,6	1,7	66,7	-1,3
Западно-Казахстанская	302,9	423,9	2,9	469,4	2,7	110,7	-0,2
Актюбинская	426,8	415,7	2,9	380,7	2,2	91,6	-0,7
Павлодарская	217,0	412,7	2,8	351,7	2,0	85,2	-0,8
Кызылординская	196,7	229,7	1,6	245,9	1,4	107,1	-0,2
Республика Казахстан	11565,0	14558	100	17409,2	100	119,6	-

Из данных таблицы видно, что процессы восстановления в разных областях Казахстана происходят с разной скоростью, несмотря на наличие общих проблем. Тем не менее, основное производство зерна в Казахстане сосредоточено в северных областях страны, в которых доля трех первых указанных в таблице областей составляет в общем национальном производстве 77,7%.

Следовательно, поиск способов роста конкурентоспособности зерна Казахстана и приобретение им конкурентных преимуществ должен осуществляться дифференци-

рованно по областям страны. Так, для Алматинской области в первую очередь должны решаться проблемы землепользования, орошения земли и т.п., а для Костанайской области должны быть приоритетными вопросы улучшения логистических транспортно-складских систем и центров. При этом решение проблем развития транспортно-логистических центров требует значительно больших объемов инвестиций, чем инвестиционное обеспечение землепользования в южных регионах страны. Но звание зерновой житницы Казахстана «для» северных областей страны, чье зерно является после нефти вторым наиболее потенциальным государственным ресурсом, требует, чтобы на таких инвестициях Казахстан не экономил и искал пути их дальнейшего развития. В целом, если провести прогноз потребности в инвестициях для развития мультимодальных транспортно-логистических центров в Казахстане, то потребность в инвестициях может быть определена в следующих объемах (табл. 2).

2. Прогноз потребности в инвестициях для создания мультимодальных транспортно-логистических центров в Казахстане

Места размещения	Проектная мощность, тыс. т. в год	Потребность в инвестициях, млн долл. США
Алматы	1700	90,0
Уральск	1250	90,0
Костанай	600	40,0
Павлодар	750	45,0
Шымкент	850	60,0
Семей	450	35,0
Караганда	400	30,0
Петропавловск	700	50
Усть-Каменогорск	350	25
Кызылорда	300	30
Тараз	700	50

В составе необходимых Казахстану мультимодальных транспортно-логистических центров (МТЛЦ) должны быть созданы специальные площадки для хранения зерна, собираемого от сельхозтоваропроизводителей. Если они будут оборудованы самым прогрессивным оборудованием, то это может позволить решить большую часть проблем сохранения конкурентоспособности казахстанского зерна. Но только данных мероприятий для приобретения казахстанским зерновым производством конкурентных преимуществ недостаточно. В стране также нужно срочно заменять сельскохозяйственную технику, от качества которой во многом зависит и качество зернового хозяйства Казахстана. Для этого требуется в сфере АПК более активно развивать лизинг и льготные стимулы кредитной политики, хотя надо отметить, что на уровне Правительства сейчас принимаются значительные усилия в данном направлении, что уже в определенной степени положительно отразилось на производстве, количество пшеницы 1-3 класса в стране возросло, ее

доля в 2009 г. составила более 90%, превысив предыдущую долю последних лет на 16 процентных пунктов. В экспорте из Казахстана такое зерно является наиболее востребованным и обладает определенным конкурентным преимуществом (рис. 1).

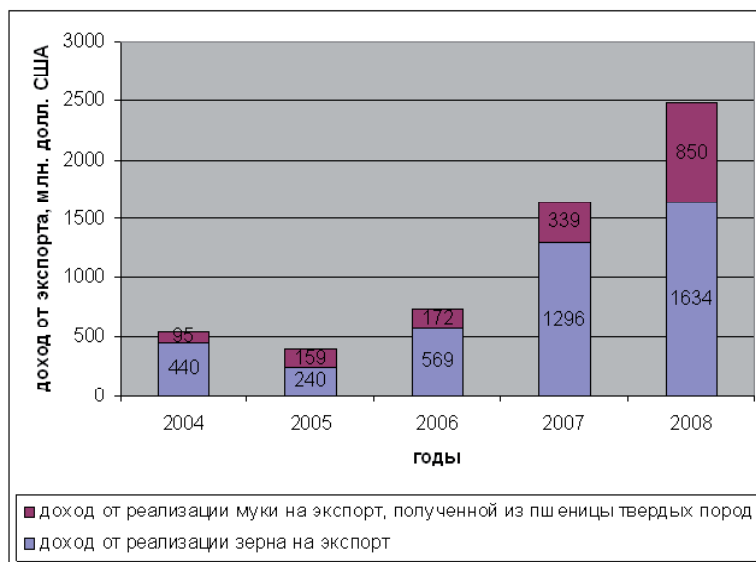


Рис. 1. Динамика роста дохода от реализации зерна и муки Казахстана на экспорт, млн долл. США

Значительный резерв конкурентных преимуществ у Казахстана заложен в производстве пшеницы твердых пород, качество зерна которой на 25-30% выше, чем у других сортов пшеницы. Однако развития только этого направления в стране недостаточно, если агротехника в совокупности с разрушающейся материально-технической базой, доводящей зерно до базовых кондиций влажности, сорности и зерновой примеси будет оставаться на том же уровне. В комплексе это приводит к потерям в цене, излишним непроизводительным расходам. Однако самим сельхозпроизводителям решить данную проблему без государства очень сложно. Раньше почти все затраты по хранению и транспортировке зерна на элеватор или хлебоприемный пункт несло государство. Сейчас оно это осуществляет только в рамках государственных закупок. Остальное вынуждены оплачивать сельхозтоваропроизводители сами, также как и производить оплату аренды элеваторов и услуги хлебоприемных предприятий. В целом это не производственные, а коммерческие затраты, но они в итоге не оставляют сельхозпроизводителям никаких излишков прибыли, так необходимые им для осуществления инновационно-инвестиционной деятельности. Поэтому многие производители зерна в стране стали строить собственные зернохранилища, другие – хранить товарное зерно в собственных слабомеханизированных и недостаточно оборудованных складах. В целом на 1 января

2010 г. только 8785,7 млн т зерна Казахстана хранилось на хлебоприемных пунктах, элеваторах и мелькомбинатах, что составило 53,4%, а оставшиеся 46,6% зерна хранится в складах сельскохозяйственных предприятий и крестьянских (фермерских) хозяйствах, где сохранить его качество полноценным весьма сложно.

Кроме того, качество и безопасность продукции во многом определяется уровнем разработки и соответствия международным стандартам нормативной документации. Только проведение процессов сертификации и стандартизации без улучшения содержания нормативной документации многих проблем качества продукции не решает. При переходе к рыночным отношениям уровень большого числа нормативно-технической документации, функционирующей в сфере АПК РК, устарело и требует своей значительной доработки особенно в области стандартов качества на зерно и продукты его переработки. Без улучшения нормативно-регулирующей базы открывается доступ к потере конкурентоспособности зерна, так как существующие стандарты имеют большую амплитуду колебаний своих ограничений. Поэтому, в первую очередь, в Казахстане необходимо установить международные стандарты серии ИСО, особенно на ту пшеницу, которая ориентирована на экспорт. Например, стандарт ИСО-7970 по требованиям к пшенице обыкновенной, а стандарт ИСО-11051 – по пшенице твердых сортов. Конечно, переход на международные стандарты – сложный и многоаспектный процесс, требующий тщательного описания всех производственных операций и которого сейчас многие сельскохозяйственные товаропроизводители стремятся избежать. Но этого избежать нельзя, поскольку внешнеэкономическая деятельность зернового хозяйства Казахстана рано или поздно столкнется с потребностью в этом процессе в полной мере. Поэтому повсеместное внедрение международных стандартов ИСО в Казахстане нужно явно ускорять. Но при этом надо учитывать, что обязательная сертификация предусматривает соблюдение уровня показателей безопасности, а потребительские достоинства продуктов питания отнесены к сфере добровольной сертификации, хотя именно ценность продукта для потребителя формирует его конкурентные преимущества в области качества. Следовательно, именно этот момент требует своего улучшения в нормативных документах, характеризующих регламенты качества отечественной зерновой продукции. Одновременно государству надо отработать пределы нормативов рентабельности на посреднические услуги, чтобы обеспечить доход от реализации зерна непосредственно в пользу его производителей.

Сейчас закупочные, оптовые, транспортные и розничные наценки на зерно носят хаотичный характер и оказывают определенное давление на цену производителя. Цена, в свою очередь, второй чувствительный показатель уровня конкурентоспособности любой рыночной продукции. Более низкая цена по сравнению с ценой конкурентов формирует значительные конкурентные преимущества. Поскольку посредники зернового рынка все равно от своих операций будут иметь доход и вряд ли откажутся от него, то государство должно регулировать его уровень у них для того, чтобы у сельхозтоваропроизводителей либо увеличивалась прибыль от рыночной цены, либо рыночная цена снижалась на тот уровень разницы, которую в прибыли могут потерять посредники, если государство установит им предельный уровень рентабельности. Тогда в этом случае с рынка уйдут посредники с низкой долей рынка или те представители рыночной инфраструктуры,

которые необоснованно завышали свои надбавки и этим осуществляли ценовое давление на сельхозтоваропроизводителей.

Кроме того, государство может ввести систему стимулирования качества через политику грантов, премий за него, контрактное регулирование качества и другие подобные меры.

В определенной мере росту конкурентных преимуществ отечественного зерна может способствовать и организация зерновых кластеров, особенно в северных областях Казахстана, а также усиление интеграционных процессов в управлении зерновым производством страны, которые в совокупности должны обеспечить снижение себестоимости за счет оптимизации управленческих затрат [3].

Если в целом систематизировать направления роста конкурентных преимуществ в зерновом производстве Казахстана, то они должны идти по путям, изображенным на рисунке 2.

Из данных рисунка видно, что рост конкурентных преимуществ у казахстанского зерна и продуктов его переработки – это комплексная задача, которая не может решаться преодолением каких-то единичных проблем. Такая работа должна проводиться на системной основе и требует создания определенной национальной стратегии. Контуры этой стратегии должны создать Министерство сельского хозяйства и научные организации Республики Казахстан, а для ее реализации Правительство страны может осуществить ряд мер, стимулирующих рост качества, снижение рыночных цен на национальное зерно и развитие рыночной инфраструктуры в пользу улучшения логистической инфраструктуры рынка.



Рис. 2. Перспективные направления роста конкурентоспособности зерна и продуктов их переработки в Республике Казахстан

В качестве интегратора в такой стратегии могут выступать перерабатывающие предприятия или заготовительные организации, банки, маркетинговые и консалтинговые компании, инвестиционные учреждения и т.д. Изначальной базой для роста конкурентоспособности казахстанского зерна должно стать внедрение ресурсосберегающей технологии возделывания культур и обновление сельскохозяйственной техники.

Для приобретения отечественным зерном конкурентных преимуществ Казахстану и его агропромышленной сфере нужно провести целый комплекс программных мероприятий, каждое из которых должно поддерживать все остальные, а результаты всех выполненных работ надо учитывать не со стороны производителей, а со стороны потребителей, взяв за основу не рост объема валового производства, а темпы роста продаж по отношению к конкретному принятому в такой программе за точку отсчета определенному базового года.

ЛИТЕРАТУРА

1. Авторские расчеты по данным Агентства РК по статистике//www.stat.kz
2. Бекетова К.Н., Тулендиев Е.Е. Разработка экономической модели создания систем региональных логистических центров// Соискатель – Алматы: 2008
3. Шкардун В.Д., Ахтямов Т.М. Методика исследования конкуренции на рынке// Маркетинг в России и за рубежом. 2000, №4 (18).

Әуезов ауданының №5 өрт сөндіру бөлімі ХАБАРЛАЙДЫ



Сұрақ: Көлік өртенген кезде өзіңді қалай ұстау керек?

Жауап: Негізінен өрт ошағы капот астынан шығады. Сондықтан, жүргізуші изоляцияның күйігін немесе түтін иісін сезісімен алдымен тоқтап, моторды өшіруі тиіс. Содан кейін капотты ашып, аккумулятордан клеммаларды ажыратуы керек. Жанып бара жатқан көлікті сәтті өшіру үшін мүмкіндігінше өрт сөндірудің бастапқы құралы – өрт сөндіргіштің болғаны жөн. Әдетте жүргізушілер оны жүксалғышта сақтайды, өрт кезіндегі қысылтаяң шақта оны сол жерден алу оңайға соқпай жатады. Автоөрттің жиі шығу себептері техникалық қызмет көрсету станцияларында жөндеу жұмыстарының сапасыз жүргізілгені, автокөлік жөндеуде өрт қауіпсіздігі ережелерінің бақылаусыз қалуы, сондай-ақ қожайынның өз көлігін арзан дабылмен, жарқыраған лампалармен, антирадарлармен, аудиоаппаратурамен “үйіп тастауы” болып отыр.

Сондықтан, құрметті көлік жүргізушілер, отпен абай болыңыздар және өрт кезінде “01” телефоны бойынша хабарласыңыздар.

Банктің несиелік портфелі

Мақаланың мақсаты болып банк несиесінің портфелі түсінігін зерделеу, оларды дұрыс қалыптастыру мен басқарудың маңыздылығын ашу, Қазақстандық банктердің несиелік портфельдеріне практикалық талдау жасау мен несиелік тәуелді басқарудың жетілдіру жолдары қарастыру.

Қойылған мақсатқа жетуде мынадай міндеттер белгіленді:

- Банк несиелік портфелінің мазмұнын, оның мәнін және жіктелуін зерттеу;
- «Астана-Финанс» компаниясы АҚ-да жиналған ақпарат негізінде несиелеу сұрақтарын, банктің қызметіндегі жағымды және жағымсыз тұстарды қарастыру, оның негізінде несиелеу процессін жетілдіру жолдарына тұжырымдар мен ұсыныстар қалыптастыру;
- Зерттелу банктің несиелік портфелінің басқару тәсілін және оны оңтайландыру проблемаларын ашу.

Мақаланың зерттеу объектісі «Астана-Финанс» компаниясы АҚ болып табылады. Оны талдайтын болсақ:

2008 жылдың сәуір айында Қазақстан республикасы «Қаржылық нарықты және қаржылық ұйымдарды реттеу және бақылау агенттігі» «Астана-Финанс» компаниясы АҚ ашылуына шешім шығарды. Сол жылдың мамыр айында «Астана-Финанс» компаниясы АҚ-қа заңды тұлға ретінде мемлекеттік тіркеу туралы куәлік берілді. Қыркүйек «Астана-Финанс» Банк АҚ-тың Алматы қаласындағы бірінші филиалы ашылды. Қазан айында «Астана-Финанс» компаниясы АҚ MasterCard International халықаралық төлем жүйесінен Affiliate Member статусын және Maestro, MasterCard Standard, MasterCard Gold, MasterCard Business төлем картоларын шығаруға құқық алды.

«Астана-Финанс» компаниясы АҚ «Астана-Финанс» акционерлік қоғамына кіретін мүше компания болып табылады. «Астана-Финанс» АҚ банктік емес ұйымдардың арасында қаржылық қызмет көрсету нарығындағы жетекшілердің бірі болып табылады. Компания Қазақстанның қаржы нарығында ҚР жаңа елордасын дамыту институты ретінде 10 жыл бұрын пайда болды. «Астана-Финанстың» алғашқы жобалары әлеуметтік инфрақұрылымның объектілерін салу мен қайта құруға, Астанаға инвесторларды тартуға, кәсіпкерлікті дамыту мен жаңа жұмыс орындарын құруға байланысты болған. Ол кезде Компания қалаға өте қажет болған

коммуналдық техниканы сатып алуды, жас елорданы кешенді түрде абаттандыру мен көгалдандыруды жүргізуді қаржыландырды.

«Астана-Финанс» АҚ елде бірінші болып, тұрғын үй ипотекасын қолданысқа енгізді, бұл байырғы пәтер мәселесінің нақты шешімі болды. Компанияның осы бағыттағы табысты тәжірибесі ипотекалық несиелендіруді бүкіл елге жаюға мүмкіндік берді. «Астана-Финанс» АҚ ауыл шаруашылығы жабдықтарының лизингі саласында да бастаушы болып табылады. Компания бұл нарықта жетекші жайғасымын берік ұстап отыр.

Сала	Жоба саны	Игерілетін сомма, теңге
Өнеркәсіп	0	0
Басқа қызметтер	0	0
Ауыл шаруашылығы	2	750 000 000
Сауда	3	297 000 000
Көлік және байланыс	0	0
Құрылыс	0	0
Барлығы:	5	1 047 000 000

Сурет 1 – Сала бойынша есеп.

Сонымен қатар, несиелік портфельдің несиенің берілу мерзімі де банктың қалыпты жұмыс жасауына және несиелік саясатына байланысты болып келеді. «Астана-Финанс» компаниясы АҚ-да негізінен қысқа мерзімді (1 ж. дейін), орта мерзімді (1-3 ж. аралығында) және ұзақ мерзімді болып бөлінетін мерзімді несиелерді беру тәжірибесі қалыптасқан. Қысқа және орта мерзімді несиелер сауда саласының жобаларын қаржыландыру және айналым қаражаттарын толтыру үшін берілсе, ал ұзақ мерзімді несиелер инвестициялық жобаларды қаржыландыру мақсатында беріледі.

Уақыт аралығы	Игеру қажет (теңге)	Сұраныс түрі	Сұраныс мына қаражат көлемінде мақұлданды (теңге)	Мақұлданған сұраныс саны	Берілді (теңге)
Наурыз	1 000 000 000	8	1 047 000 000	5	1 047 000 000
Сәуір	100 000 000	-	-	-	
Мамыр	500 000 000	-	-	-	
Шілде	500 000 000	-	-	-	

Сурет 2 – берілген қаражат бойынша есеп

Несиелік тәуекелді шектеу мақсатында Банкте нақты бекітілген несиелеу лимиттері, берілетін несиелердің мөлшері мен мерзімдері нақты берілген. Бұл шаралар банкке филиалдарының несиелік қызметін бақылауға мүмкіндік береді. Бекітілген лимиттер шеңберіндегі эксперттік және

құқықтық қорытындылары оң несиелерді беру туралы шешімді филиалдың несиелік комитеті қабылдайды. Лимиттен тыс мәмілелерді Бас Банктің несиелік комитеті қарастырады.

Банктік қызметтер нарығында қызмет ету барысында клиенттеріне деген бейтараптылық, ашықтылық саясатының арасында банк «тұрақты, берік банк» деген репутацияға ие бола алады. Қатаң банктік дәстүр, көпжылдық тәжірибе мен соңғы технологиялар түйіскен банкте түрлі әмбебап қызметтер мен тиімді де берік жағдайлар, профессионалды кеңес пен қамқор қатынас үйлесіп отыр.

«Астана-Финанс» компаниясы АҚ өз несиелік портфельін тиімді басқару үшін республикада қолданылып жүрген «Банктер мен банк қызметтері туралы» заңға сәйкес несиелік саясат жасап бекітеді.

Бұл құжатта несиелік портфельді басқарудың тәртібі, объектісі, несиелік пролонгациялау жағдайлары, несиені беру, өтеу мен қамтамасыз ету жағдайлары, несиелік досьені рәсімдеу мен жүргізу тәртібі, проблемді несиелермен жұмыс істеу тәртібі, несиелік тәуекел деңгейін төмендету жөніндегі шаралар қарастырылды.

Ссудалық портфельдің сапасын арттыру және оның құрамында мерзімі өтіп кеткен несиелердің болуын болдырмау мақсатында несиелік бөлім қызметкерлері әр бір қарыз алушы бойынша несиелер құрылымына талдауды ссудалар бойынша өсім ақы мен пеняның уақтылы төленіліп отырылуын, проблемді несиелер бойынша жұмыстың толық және жеткілікті деңгейде жүргізіліп отыруын, қарыздың уақытында өтелуін және қарыз алушының қаржылық жағдайын талдаудың мұқиятты түрде жүргізілуін тексеріп отыруы міндетті.

Қарыз алушының қызметінің жағдайлары өзгерген сәтте оның несиелік досьесі қайта қаралып, талданып, оның несиені өтеу мен өсім ақы төлеу мүмкіндіктері қаралады. Ай сайын қайтарылмаған несиелер мөлшері қайта талданады.

Проблемді несиелердің экономиканың қай секторында шығарылғаны туралы зерттеу жұмыстары жүргізіліп тәуекел деңгейі ең жоғары секторын немесе қызмет түрін несиелеуге лимиттер қойылады, не сол қызмет түрімен айналысатын клиенттерді несиелеу тоқталылады.

Банк несиелік портфельді жіктеуде түрлі критерилер мен белгілер қолданады. Несиелік портфель несиенің берілу мерзіміне байланысты жіктелініп отыр. Несиелік портфельдің көп бөлігін 1 жылға дейін берілетін несиелер алып жатыр, бұл жағдай Қазақстан республикасындағы экономикалық тұрақсыздықтың орын алумен байланысты екені белгілі.

Банктер өздерін несиелік тәуекелден сақтап қалу үшін өтелуі жақын арада болатын несиелерді беруді жақтап отыр.

Сонымен қатар, банк несиелік портфелінің валюта бойынша жіктелуін қалайды. Бұл тұрғыдан банк өз тәжірибесінде АҚШ долларымен, теңгемен, валюталық эквивалентпен несиелеуді жүргізуді қалайды. Бұл жағдай әрине ұлттық валюта теңгенің АҚШ валютасымен салыстырғандағы бағанының өзгеріп отыруына байланысты. Осы жағдай негізінен АҚШ долларының бағанының күрт өсіп кетуі қаупінен сақтанған тұлғалардың жасаған шараларына байланысты болып отыр.

Біздің қазіргі заманғы коммерциялық банктердің несиелік портфеліне жасаған зерттеуіміз қорытынды да жиынтық жобалар мен тұжырымдамалар шығаруға септігін тигізді.

Қорыта айтқанда, еліміздегі банктердің несиелік операцияларын жоғарыда айтылған шараларды жүзеге асырған кезде әрі қарай жетілдіруге болады деген ойдамыз. Сонымен қатар, банктердің қаржылық жағдайының тұрақтылығын қамтамасыз ету – жалпы экономика дамуының басты шарты. Мұндағы банктік несиені кеңейту, қолдау және халық сұранысын қамтамасыз ету экономикамыздың дамуына өз үлесін қосады.

Пайдаланған әдебиеттер тізімі

1. Мақыш С.Б. Коммерциялық банктер операциялары. Алматы: ИздатМаркет, 2004 ж.
2. Банк операцияларының жекелеген түрлерін жүзеге асыратын ұйымдар қызметі туралы //Банки Казахстана – 2006, №3
3. «Қаржы нарығы мен қаржы ұйымдарының жай-күйі туралы» Банки Казахстана №8, 2005 ж
4. Финансовый анализ в коммерческом банке: Учебник / Под ред.Шеремета А.Д. – М.: Финансы, 2010 г
5. Кушербаев Б.П. «Банктер және несиеленушілер қарым – қатынастарын реттеу», Қарағанды, 2002 ж
6. Бердалиев К. Менеджмент: оқу құралы. Алматы: Экономика, 2005 ж.
7. Интернет желісі: www.astanafinance.kz

Resume

In the article «Credit portfolio of the bank» the concept of bank portfolio to form it correctly and reveal its management importance, practical analysis of Kazakhstani credit portfolio and improvement of credit risk management has been revealed.

Резюме

В статье рассмотрены вопросы: понятие о кредитном портфеле банка, их правильное размещение, выявить важность управления кредитного портфеля банка. Проведен практический анализ, улучшения управления кредитным риском.

**Айдарбеков М.А. –
ст.преподаватель
КНУ им.Ж.Баласагына,
Кыргызская Республика**

Организация маркетинговых исследований в коммерческих банках Кыргызстана.

Роль маркетинга в современной рыночной экономике, как регулятора обеспечения эффективного соответствия спроса и предложения на товары и услуги, в должной мере еще не оценена отечественными менеджерами и предпринимателями. Но нельзя не заметить, что во всех сферах экономической жизни республики и деятельности организаций понятие «маркетинга» стало весьма популярным. Однако теория маркетинга в отечественной науке в полной мере еще не разработана, особенно такая его сфера, как «банковский маркетинг», а опыт его осуществления незначителен. Несмотря на то, что внедрение и развитие маркетинга является очевидной необходимостью рыночных преобразований, банки не спешили применять маркетинговые технологии в своей деятельности. На первых этапах развития банковской системы произошло необоснованное резкое увеличение количества банков. Это явилось результатом «копирования» структуры банковской системы Запада, без создания определенных предпосылок, что привело к чрезмерному увеличению числа, в основном, неэффективных мелких банков, которые не имели надежной финансовой базы и опыта работы. Высокий уровень роста инфляции и высокие процентные ставки позволяли банкам легко зарабатывать доходы.

Национальный Банк не предъявлял жестких требований к открытию и функционированию коммерческих банков из-за отсутствия опыта регулирования деятельности коммерческих банков, вследствие чего до 1995 года возможность открытия банка в Кыргызстане можно было сравнить с открытием какого-нибудь частного предприятия или товарищества. Вновь открывшийся банк имел возможность работать с кредитными ресурсами и зарабатывать огромные деньги, не прилагая при этом особых усилий.

Благодаря усилиям Правительства в 1995 году резко снизились темпы инфляции, и Национальный Банк начал широко использовать механизм пруденциальных нормативов и ужесточил требования к их выполнению. После снижения уровня инфляции банки лишились значительной доли прибыли. Как раз в этот момент появилась необходимость в изменении стиля работ, в изучении и исследовании рынка, сфер приложения капитала с целью максимизации прибыли. За прошедшее десятилетие в банковских системах стран с рыночной экономикой, а в последнее время и в Кыргызстане, произошли изменения, которые осложнили банковскую деятельность.

Маркетинг в банках был направлен на привлечение клиентов и построение большой клиентской базы, и представление им своих услуг и продуктов. Внимание не акцентировалось на удержание клиентов, и тем более на анализе опыта работы с ними. В результате чего увеличилось потеря числа клиентов, а самое главное повторение неучтенных ошибок в работе и снижение эффективности деятельности подразделений Фронт-офиса.

Целью маркетинговых исследований в Кыргызстане является выявление возможностей коммерческих банков занять конкурентные позиции на конкретном рынке путем приспособления оказываемых услуг и предоставляемых банковских продуктов к требованиям клиентов.

Маркетинговые исследования можно классифицировать на основе пяти признаков: предмета исследования, этапа исследования, функций, которые эти исследования выполняют, метода исследований и техники, применяемой при проведении этих исследований.

Отдельным вопросом исследования предложения является изучение существующего потенциала банка, условий для расширения и совершенствования деятельности. Информация об условиях формирования предложения в долгосрочном и среднесрочном временном периоде должна находить отражение в выбранной маркетинговой стратегии банка и стратегии развития банка. Заинтересованность банка в проблемах ценообразования зависит от вида банка, его масштабов, широты и структуры ассортимента банковских услуг и продуктов. Последующие исследования охватывают элементы продвижения банковских продуктов - продажу и скорость оборотов. Для маркетинговых исследований характерно особое отношение к любой группе банковских услуг (удобство расположения центров по обслуживанию населения, быстрота обслуживания и т.п.), поскольку оно обеспечивает успех продаж. Кроме того, важным является количественная оценка банковских продуктов, и их оборот за различные периоды времени, как в масштабе банка в целом, так и отдельно по корпоративным клиентам и населению.

Можно указать на еще один вид исследований, целью которых является установление причин трудностей продажи банковских продуктов и услуг. Сравнительно раннее установление причин трудностей сбыта данной услуги можно считать условием применения необходимых средств в маркетинговой стратегии (например, усиление рекламы или снижение комиссии по услугам и т.д.). По мере необходимости можно производить изучение проблем, связанных с прогнозированием, планированием и анализом последствий внедрения на рынок новых банковских услуг и продуктов или с новыми условиями предоставления. Как известно, последствия нововведений могут отличаться не только масштабами, но и направлениями и диапазоном воздействия нового банковского продукта или услуги. Это следует из различного характера нововведений, вида банковского продукта или услуги, рыночной ситуации и других факторов.

Можно выделить следующие основные этапы маркетинговых исследований: накопление (получение) информации, ее анализ и обработка, интерпретация полученных результатов.

На этапе получения маркетинговой информации обычно выделяются два вида данных:

- Первичные данные представляют собой массив информации, получаемый в процессе исследования непосредственно для решения выделенной проблемы.

- К вторичным данным относят всю информацию, которая может быть предоставлена в распоряжение исследователя на момент начала работ. Вторичная информация представлена, как правило, в печатных изданиях (публикации, отчеты, монографии и пр.).

Первичную информацию получают при помощи методов, широко используемых в социологических обследованиях. При их использовании накапливаются данные, которые трудно количественно измерить: мнения, точки зрения потребителей и способы принятия потребителями рыночных решений.

В маркетинговых исследованиях экономический анализ, основанный только на количественных методах, не всегда может объяснить анализируемое явление, установить причины его изменения и эффективные средства воздействия на него. Это объясняется рядом причин:

- Во-первых, на рынке складываются различные и многообразные связи между его субъектами и объектами, носящие во многом случайный характер и зависящие от неэкономических причин.

- Во-вторых, индивидуальные рыночные решения потребителя в значительно меньшем, чем прежде объеме определяются экономическими факторами и так называемыми рациональными предпосылками, которые легко поддаются формализации. В своих решениях потребителя подвергают воздействиям различных мотивационных средств.

- В-третьих, в маркетинговых исследованиях все чаще необходим анализ явлений, базирующийся на информации, получаемой на рынке. Это касается в частности, мотивов поведения потребителя и его потребностей, спроса на новые банковские продукты и услуги и эффективности применения различных средств маркетинговой стратегии. В этих исследованиях преобладают качественные методы.

На третьем этапе маркетинговых исследований осуществляется интерпретация результатов. Она создает необходимые предпосылки для объяснения происходящих рыночных явлений, для оценки действенности и эффективности применяемой до сих пор маркетинговой стратегии, для предвидения рыночных процессов, что облегчает прогнозирование маркетинговых явлений, а также долгосрочное и краткосрочное планирование. С учетом функций, выполняемых маркетинговыми исследованиями, можно предложить их следующую классификацию (таблица).

Отдельно можно выделить эмпирические исследования, базирующиеся на массовых статистических данных. Они используют информацию, специально собираемую для реализации цели исследования - главным образом на основе разного рода анкет, опросов, экспериментов, наблюдений и т.п. Результаты маркетинговых исследований приобретают весомую значимость, если они включены в интегрированный информационный процесс накопления, обмена и анализа маркетинговой информации.

Поэтому возникает необходимость формирования маркетинговой информационной системы, обусловленная насущными для банковского бизнеса требованиями рентабельности, а значит многократного и целесообразного использования имеющихся первичных и вторичных маркетинговых данных.

Табл. №1 - Классификация маркетинговых исследований

Виды маркетинговых исследований	Функции и методы исследований
1. Описательные исследования	Позволяют определить и сформулировать проблему, отвечают на вопросы: Что? Где? Но не отвечают на вопрос - почему? Описываются только определенные явления, например, каналы распределения, структура рынка, предпочтения потребителей.
2. Исследование причинных связей между переменными	Одну переменную, например клиентскую базу, рассматривают как зависимую переменную и устанавливают ее связи с независимыми переменными, характеризующими различные направления деятельности банка.
3. Прогностические исследования	Относятся, в основном, к прогнозированию спроса и других характеристик рынка.

* Примечание: таблица составлено автором на основе изученного материала.

Поскольку данные маркетинговой информационной системы носят, как правило, конфиденциальный характер, так как представляют собой банковскую тайну, то этот фактор обуславливает требование к ней, связанное с необходимостью защиты данных системы и принимаемых на их основе управленческих решений.

Важное значение имеет то обстоятельство, насколько эффективна организация маркетинговых исследований в банке. Организационные формы проведения маркетинговых исследований должны соответствовать масштабам и структуре банка, целям и задачам таких исследований. Результативность маркетинговых исследований во многом зависит от отношения высшего руководства банка к проведению такой работы, обеспечению ее финансовыми средствами и хорошо подготовленными квалифицированными кадрами специалистов.

Следует констатировать тот факт, что на существующие проблемы в сфере банковского маркетинга, нельзя не отметить следующие позитивные тенденции в практике кыргызстанских банков: все большее число банков проводит комплексное исследование рынка, и в первую очередь банковских услуг; приоритетной в данной области стала ориентация банков на реальные потребности клиентов; банки не только изучают запросы клиентов, но и воздействуют на них, разрабатывая и внедряя разные банковские инновации (новые банковские продукты); в организационную структуру банка вводятся специальные подразделения по маркетингу; усиливается контроль за действиями конкурентов с целью осуществления реакций банка на их действия на рынке; проведение маркетинговых исследований становится основой выживания банка на рынке, базой его финансового благополучия, уменьшения уровня риска; маркетинг направляется на наиболее эффективное использование конкурентных преимуществ банка.

Литература

1. Жуков Е.Ф. Банки и банковские операции: Учебник / Под ред.. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2009. С. 479
2. Жуков Е.Ф. Общая теория денег и кредита. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2005, с. 532.
3. Замиусская Е.Р., Кочмола К.В., Лазарева Н.А., Чубарова Г.П. Внутренний аудит банка. М.: "Экспертное бюро", 2009.С.377
4. Клочков И.А., Терехов А.Г., Юденков Ю.Н. Управленческий учет в коммерческом банке: Практическое пособие, Под ред. СМ. Шапигузова. М.:ИДФБК-ПРЕСС,2002. С.214

**Байсеитов М.Р.,
докторант программы PhD,
КазЭУ им.Т.Рыскулова**

Рекомендации по совершенствованию управления кредитным риском в банках второго уровня.

Функционированием финансового риск-менеджмента в Казахстане, считается 30 декабря 2003 года, когда Национальный Банк РК утвердил инструкцию о требовании и наличии систем управления рисками и внутреннего контроля для коммерческих банков. Документ был подготовлен при участии консультантов USAID и представителей «большой четверки» независимых международных аудиторов. Поэтому инструкция соответствует зарубежной практике и предусматривает принятые на Западе процедуры риск-менеджмента. Этот документ является стандартом для построения системы управления рисками в банках второго уровня, и на ее базе внешние аудиторы будут формировать суждение о правильности и эффективности работы риск-менеджмента в банке. Однако, отсутствие в группе разработчиков инструкции отечественных специалистов привело к тому, что большая часть ее положений не соответствует уровню подготовленности банковского сектора к их точному исполнению. Так же, практическое исполнение принципов затруднено разночтением части формулировок и норм этого документа. Кроме того, инструкция лишь устанавливает универсальные требования по организационным вопросам и практическим процедурам управления рисками общего характера. Внедрение специфических методик управления рисками и программного обеспечения переложено на плечи самих банков. Вследствие чего у финансовых риск-менеджеров скопилось много вопросов по поводу тех же методов измерения рисков, что приводит к различным подходам финансовых институтов к решению вопроса внедрения системы управления рисками. Понятно, что система управления рисками индивидуальна для каждого банка и должна разрабатываться им на основе собственной стратегии развития, видов и объемов проводимых на рынке операций, также как и время ее внедрения. Однако необходимость введения на рынке универсальных методов оценки риска для банков бесспорна - это избавит их от возможно необоснованных претензий со стороны уполномоченного органа. Ведь в отсутствии единых утвержденных стандартов всегда можно найти повод для признания стандартов конкретной организации некорректными.

Казахстанским финансовым риск-менеджерам приходится разрабатывать собственные методики оценки риска. Западные, а также адаптированные к ним российские методики мало подходят для отечественного применения, так как они отработывались в течение многих

лет, корректируясь и дополняясь в соответствии с практическим опытом национальных финансовых систем. Классификация рисков во всем мире одинаковая, но разные - экономическая среда, клиенты и условия хозяйствования. В этом случае чужие критерии методики оценки рисков не могут отражать реальную картину. Их можно позаимствовать как основу для собственных методик.

Кроме того, используемые на Западе методики количественной оценки и моделирования рисков базируются на анализе большого объема различной статистической информации, как минимум за последние 5-10 лет. На казахстанском же рынке информационные базы только начинают формироваться.

Другими важнейшими факторами низкого уровня управления экономическими рисками в Казахстане является отсутствие развитого и стабильного рынка финансовых инструментов, а также дефицит подготовленных кадров и общий низкий уровень культуры риск-менеджмента.

Не только в отечественной, но мировой науке и практике управления рисками сегодня наблюдается ряд серьезных проблем. Одна из глобальных, на наш взгляд, проблем современного риск менеджмента состоит в недооценке трудностей восприятия риска лицами, принимающими решения, и в недостаточно формализованных на сегодняшний день процедурах целеполагания и определения критериев для систем управления рисками, которые могли бы учитывать иррациональность предпочтений.

В целом наблюдается возрастание роли риск-менеджмента в Казахстане и в мире, и можно ожидать скачкообразного развития технологий риск-менеджмента с развитием поведенческого подхода в научно-техническом прогрессе и соответствующей эволюцией в эконометрике и оптимизационных методах риск-менеджмента.

Известно, что в настоящий момент, некоторые казахстанские банки уже предпринимают меры по подготовке и испытанию подходов к оценке и управлению кредитными рисками основанных на внутренних моделях, согласно Новому Базельскому соглашению по капиталу (Базель II). Данное положение дел подкрепляется Концепцией развития финансового сектора Республики Казахстан на 2007-2011 принятой Правительством РК, где указывается ряд мероприятий необходимых для внедрения в указанный период времени новых подходов к регулированию рисков банков. Хотелось бы отметить, что данные предполагаемые нововведения в банковской сфере относительно управления рисками, в большей части касаются управления кредитными рисками.

Главными достоинствами стандартного подхода к расчету рыночного риска являются его простота и универсальность, поскольку он может быть с равной эффективностью применен (с поправками на местные условия) к банкам и небанковским финансовым большинства стран мира не зависимости от типа и степени развития банковской системы.

Однако в стандартном подходе проблема асимметрии информации и методов оценки риска между банками и органами надзора проявляется наиболее остро. Стандартный подход ограничивает возможности по оперативному управлению рисками рамками крайне упрощенной схемы, которая не учитывает имеющиеся у банков преимущества в информации и технологиях управления риском, а также потенциально создает стимулы к манипуляциям показателями и занижению требуемого размера капитала, аналогичные тем, которые рассматривались выше при анализе основного текста Базельского соглашения по капиталу. Исходя из высокого значения основного весового коэффициента (8.3), можно сделать вывод о том, что модель ориентирована на чрезмерное страхование и поощряет увеличение собственного капитала. Косвенно регламентируемая структура собственного капитала ограничивает возможности банка по выбору стратегии поведения на рынке.

В Казахстане нашел отражение стандартизированный подход, несмотря на все его перечисленные недостатки, назначающий определенные коэффициенты по позициям, несущим рыночные риски и корректирующий на эту сумму величину активов, взвешенных с учетом риска. При этом, каких либо действий в виде публикации информации о желании, либо планов мероприятий по внедрению в казахстанской банковской системе подходов к оценке рыночных рисков основанных на внутренних моделях не имеется. Данное положение еще не означает, что методы к оценке и управлению рыночными рисками торговых портфелей отечественных банков второго уровня ограничиваются только стандартным подходом, в его редакции согласно пруденциальных нормативов органа надзора к достаточности капитала. Казахские банки активно совершенствуют свои собственные системы управления рисками, в том числе и относительно своих торговых портфелей, путем внедрения новых инструментов и методов оценки и управления рыночными рисками и не только, для реального и объективного отслеживания рисков которым подвержены банки.

Таким образом, внедрение международных стандартов регулирования рисков в банковскую деятельность может рассматриваться с двух сторон: первая со стороны надзорного органа, вторая со стороны банков второго уровня.

Рассматривая просроченную задолженность необходимо обратить внимание на пролонгированные кредиты. Удельный вес пролонгированных кредитов в кредитном портфеле срочных ссуд у различных банков составляет от 30 до 50% при этом известны случаи пролонгации кредитов без должного экономического обоснования заемщиками причин и сроков этой пролонгации. Проблема пролонгации — это проблема достоверности отражения активов в балансе банка, достаточности создания резервов на возможные потери по ссудам. Истинные причины пролонгации могут быть различны. Под пролонгированными кредитами могут скрываться невозвратные кредиты, представляющие фактические потери банков. Обобщение современной банковской практики кредитования позволяет

выделить несколько действительных причин пролонгации кредитных договоров:

- неверное определение сроков в кредитном договоре;
- временная задержка поступления платежей от покупателей заемщика;
- ухудшение финансового положения заемщика;
- неплатежеспособность заемщика;
- пролонгация как форма продления срочных кредитов.

Оценка ликвидности производится на основе оценки сроков, преобладающих при кредитовании. Следует учитывать, что сроки предоставляемых кредитов влияют на ликвидность банка и риск, сопряженный с ссудами, а, следовательно, и на качество кредитного портфеля. Чем короче срок ссуды, тем более она ликвидна. По мере удлинения сроков снижается ликвидность и возрастает кредитный риск. Поэтому формирование структуры кредитного портфеля по срокам ссуд должно быть самым тесным образом связано со складывающейся структурой по срокам депозитов.

В зависимости от сроков кредитования выделяют долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные кредиты. В практике подавляющее количество составляют краткосрочные кредиты, которые выдаются на личные потребности клиентов, на пополнение оборотного капитала. Долгосрочные ссуды обслуживают потребности в средствах, необходимых для формирования основного капитала, некоторых видов оборотных средств, а также финансовых активов. Сфера приложения среднесрочных ссуд такая же как и у долгосрочных кредитов. Доля долгосрочных кредитов должна увеличиваться, что можно сказать повлияет на позитивную тенденцию в развитии кредитования и банковской системы. Однако они обладают наибольшим кредитным риском, поскольку за период, на который выдана ссуда, финансовое положение заемщика может в значительной степени измениться, и он не будет способен выплатить долг и причитающиеся проценты по нему в полном объеме. Кроме того, при долгосрочном кредитовании банк берет на себя большой валютный риск (если речь идет о выдаче валютного кредита), отраслевой и региональный риск.

Эта классификация важна для корректировки кредитного риска по каждой отдельной ссуде, исходя из экономической ситуации в отрасли, а также для уменьшения портфельного риска. С точки зрения риска и доходности ссуды, предоставленные сельскохозяйственным организациям, являются наиболее рисковыми и менее доходными. К группе надежных следует отнести заемщиков, которые обслуживают свой долг в соответствии с первоначальными условиями кредитного договора. Эта группа клиентов должна удерживаться менеджментом, поскольку такие активы рассматриваются как доходные и могут стать источником возрождения банка.

Группа безнадежных заемщиков мешает ведению деятельности, поскольку они не выполняют условий кредитных соглашений и, как правило, сами нуждаются в финансовом оздоровлении. Менеджмент банка должен

наметить меры по выведению задолженности этой группы клиентов с баланса, т.е. должен рассматривать возможности ее списаний.

Однако, прежде чем результаты таких действий позволят получить реальный поток денежных средств, хотя и неадекватный размеру долга, необходимо создать полноценные резервы. Это приведет к увеличению расходов и убытков банка, которые, в свою очередь, могут увеличить объем потребности в дополнительном капитале.

Группа заемщиков банка — «просроченных 90 дней» — определяется как наиболее проблемная по следующим причинам. Это малоизученная часть клиентов, требующая в период финансового оздоровления особого внимания. Данная группа дебиторов может быть сегментирована по определенным критериям в отдельные группы.

Когда убыточные результаты деятельности являются следствием неэффективного менеджмента, банк должен отнести такие предприятия в группу безнадежных и отказаться от их дальнейшего обслуживания. Анализ структуры в ключе кредитоспособности позволит оценить кредитный риск портфеля, что прямо повлияет на его качество.

Вопросы структурного анализа кредитного портфеля и проведение его диверсификации являются актуальными для банковской системы Казахстана. По мнению иностранных аналитиков, уязвимость казахстанской банковской системы возрастает также по причине высокой концентрации кредитных рисков. Поэтому для Казахстана важен не только сам уровень кредитной активности, но и ее региональное распределение. Кредитование средних и мелких предприятий, занимающихся переработкой продукции, увеличивающих добавленную стоимость, — это основа для оздоровления и укрепления банковской системы.

Список использованной литературы:

1. Банковское дело: стратегическое руководство/Под ред. Платонова В. И Хиггинса М. –М., 2001. -430с.
2. Норман Б., Управление кредитными рисками. Банковское дело
3. Андрей Порох, Банковские технологии в области управления рисками. Банковские Технологии, №3 (77), 2002
4. Балашова Н.Е. Построение системы риск-менеджмента в финансовой компании: Менеджмент в России и за рубежом №4 / 2002

Стабилизационный позитив Национального фонда

Казахстан, заложив основы национальной независимости, вступил на путь рыночных преобразований, определив в качестве основного ориентира своего развития стратегию «Казахстан -2030». Принятие этой стратегии стало отправной точкой в стремительном движении республики к построению процветающего государства. За десять лет реализации стратегии республика вышла на траекторию устойчивого развития экономического роста, создала рыночные институты, признанные мировым сообществом.

Сегодня Казахстан является одним из мировых лидеров по темпам экономического роста. Динамичное развитие экономики республики позволило за прошедшее десятилетие увеличить ВВП почти в 5 раз – с 22 миллиардов долларов США до 100 миллиардов. При этом ВВП на душу населения – в 4 раза, с 1,446 тысячи долларов США до почти 6 тысяч долларов. Заметное продвижение страны в социально-экономической сфере стало результатом претворения в жизнь стратегического курса экономических реформ.

За короткий срок Казахстан смог сформировать свою инвестиционную политику. За последние десять лет была проведена либерализация инвестиционной деятельности, был открыт доступ на внутренний рынок иностранным инвесторам, которые получили возможность заниматься предпринимательской деятельностью на территории страны. Сегодня в республике работают практически все крупные транснациональные компании мира. Это обеспечило страну финансовыми, инвестиционными потоками, сформировав крупные национальные компании. С 1997 года в экономику республики привлечено более 53 миллиардов долларов США прямых иностранных инвестиций.

Стратегия по использованию топливных ресурсов была направлена на привлечение интересов крупных стран мирового сообщества к Казахстану и его роли в качестве мирового поставщика топлива. В нефтегазовом секторе страны заключено 224 контракта. Республика уверенно входит в число крупнейших мировых производителей углеводородов. Международные специалисты оценивают, что при нынешних масштабах добычи и ценах на сырье у мирового лидера – Саудовской Аравии – нефти остается на 42 года, у Казахстана – на 83.

По различным оценкам, запасы нефти Казахстана оцениваются в 12-17 миллиардов тонн. Извлекаемые запасы углеводородного сырья составляют 30 миллиардов баррелей, или 4 миллиарда тонн нефти и около 3 триллионов кубометров газа. В стране открыто свыше 200 нефтегазовых, нефтегазоконденсатных, газовых месторождений, освоение и промышленная эксплуатация которых требует значительных инвестиций. Прогнозируется, что к 2015 году страна войдет в «десятку» мировых экспортеров нефти.

Кроме того, стратегией «Казахстан-2030» предусмотрено расширение экспортных возможностей поставок нефтегазовых ресурсов на мировые рынки. Сегодня республика выстраивает взаимовыгодное сотрудничество со многими государствами по формированию транспортной инфраструктуры в области энергетики.

Казахстан участвует в решении задач обеспечения энергетической безопасности региона, формирования общего рынка энергоресурсов путем вложения инвестиций в строительство межсистемных линий электропередачи, модернизацию нефтегазотранспортной инфраструктуры. В частности, расширяются связи с Российской Федерацией – это трубопровод «Атырау – Самара», Каспийский трубопроводный консорциум. За этот период Казахстан также присоединился к проекту «Баку – Тбилиси – Джейхан», что, безусловно, имеет большое значение для обеспечения диверсификации поставок энергоресурсов. Казахстан достиг договоренности с китайской стороной о развитии нефтегазопроводной системы от Каспия в восточном направлении. Участие в проекте Прикаспийского трубопровода будет способствовать эффективному вложению отечественного капитала и рациональному использованию транзитного потенциала страны.

При этом необходимо отметить, что, обладая достаточно развитыми топливно-энергетическим и металлургическим комплексами, Казахстан обеспечил себя инвестиционными потоками, сформировав значительные источники доходов в бюджет. Нефтяной сектор за последнее время составил свыше 23% доходов в государственный бюджет.

Для эффективного использования нефтяных доходов правительство страны, принимая во внимание опыт многих стран мира, создало Национальный фонд. Его деятельность позволяет снизить зависимость объема государственных доходов и расходов и в целом внутреннего спроса от резких и непредсказуемых скачков мировых цен на природные ископаемые.

Все прямые налоги от нефти, к которым относятся корпоративный подоходный налог, налог на сверхприбыль, роялти, бонусы, доля по разделу продукции, рентный налог на экспортируемую сырую нефть, газовый конденсат, отправляются напрямую в Нацфонд. Активы Национального фонда разделяются на стабилизационный и сберегательный портфели. Стабилизационный портфель необходим для поддержания достаточного уровня ликвидности активов Национального фонда. То есть без него в случае резкого спада цен на нефть государство испытает нехватку денежных средств и не сможет расплачиваться по социальным обязательствам на должном уровне. Стабилизационный портфель определяется в рамках суммы гарантированного трансферта бюджету, утверждаемого на соответствующий год. Его максимальная сумма не может превышать трети активов Нацфонда. Причем, в соответствии с посланием народу Казахстана 2010 года, эта сумма ограничена еще больше в расчете на значительный рост портфеля Нацфонда в будущем. Отныне трансферт в бюджет не может превышать 8 млрд долларов США.

Решение о создании в республике Национального фонда было продуманным, и сейчас можно говорить о его эффективности, поскольку фонд

уже начал работу и вполне справляется с возложенными на него функциями. Сумма активов Национального фонда Республики Казахстан, по официальным данным Национального банка Казахстана, 31 декабря 2009 года средства Национального фонда составляли 4 трлн 500 млрд 703 млн 126 тыс. Чистые активы Национального фонда на 31 декабря 2009 года составляли 4 трлн 009 млрд 528 млн 878 тыс. (методом начисления согласно аудированной финансовой отчетности).

Причем активы фонда неуклонно будут повышаться за счет увеличения экспорта нефтяных ресурсов в связи с планируемым масштабным освоением Казахстанского сектора шельфа Каспийского моря. В целом к 2010 году прогнозируемый объем добычи превысит 100 миллионов тонн. В связи с этим актуальность деятельности Национального фонда как мощного инструмента аккумуляции денежной массы будет неуклонно повышаться.

По поручению президента страны, данному на совете по управлению Национальным фондом, разработан механизм зачисления в фонд и возврата оттуда в бюджет средств, что позволяет более оптимально их использовать.

Средства из Национального фонда позволяют финансировать ряд программ, направленных на развитие перспективных отраслей, решить важные задачи. Например, подготовку высококвалифицированных кадров для различных сфер деятельности, экономистов, менеджеров, управленцев и др.

Вместе с тем Национальный фонд осуществляет финансирование для развития социальной сферы – здравоохранения, образования. В результате реализации активной политики по улучшению благосостояния населения наша система социальной защиты населения стала одной из наиболее успешной на всем постсоветском пространстве.

Ощутимых результатов республика достигла в совершенствовании пенсионной системы, целенаправленная реформа которой предусмотрена стратегией «Казахстан-2030». При этом была сохранена наряду с накопительной пенсионной системой действовавшая ранее солидарная система. Кроме того, введение системы добровольных взносов, за счет которых формируется дополнительная пенсия, позволило каждому гражданину в Казахстане иметь дополнительную возможность увеличить свои пенсионные накопления. Стабильный рост пенсионных активов, которые в 2006 году составили 10% ВВП республики, свидетельствует о состоятельности пенсионной системы республики и успешности проведенной реформы накопительной системы.

Несмотря на то, что в период обострения кризисных явлений в прошлом году оттуда было изъято более 10 млрд долларов, в Национальный фонд РК поступило 1 трлн 378 млрд 100 млн 414 тыс., из них за счет поступлений прямых налогов от организаций нефтяного сектора (за исключением налогов, зачисляемых в местные бюджеты) – 1 трлн 371 млрд 362 млн 802 тыс., из которых 467 млрд 377 млн 170 тыс. (эквивалент \$3 млрд 329 млн 148 тыс.) являются поступлениями в иностранной валюте, зачисленными на соответствующий счет Национального фонда в тенге путем проведения операции последовательной конвертации/реконвертации день в день, других

поступлений от операций, осуществляемых предприятиями нефтяного сектора (за исключением поступлений, зачисляемых в местные бюджеты), – 6 млрд 083 млн 054 тыс., поступлений от продажи земельных участков сельскохозяйственного назначения – 654 млн 091 тыс., поступлений инвестиционных доходов от управления Национальным фондом – 919 млрд 317 млн 487 тыс.

В информации также отмечается, что со счета Национального фонда за отчетный период произведены расходы, связанные с управлением Национальным фондом и проведением ежегодного внешнего аудита, в общей сумме 2 млрд 898 млн 030 тыс. Согласно закону РК “О гарантированном трансферте из Национального фонда Республики Казахстан на 2007–2009 годы”, за 2009 год из Национального фонда РК в республиканский бюджет было перечислено 843 млрд 100 млн в виде гарантированного трансферта на покрытие расходов бюджета развития при плане 843 млн 100 млн, что составляет 100% от годового плана.

В соответствии с указом президента РК от 27 марта 2009 года “О целевом трансферте” из Национального фонда РК в республиканский бюджет было перечислено 261 млрд 500 млн в виде целевого трансферта для обеспечения занятости, недопущения существенного роста уровня безработицы и создания условий для устойчивого посткризисного развития при плане 347 млрд 900 млн, что составляет 75,2% от годового плана.

Инвестиционный доход, выраженный в национальной валюте, полученный по итогам доверительного управления активами Национального фонда, в 2009 году составил 919 '3317 487 тыс.

По состоянию на апрель текущего года средства Национального фонда Казахстана составили 28,5 млрд тенге. Напомним, что на начало 2009 года в Нацфонде хранилось чуть больше 27,3 млрд долларов. Сейчас эта сумма увеличилась больше чем на миллиард. Анализ мирового опыта показывает, что не существует каких-либо установленных пределов для накоплений за рубежом. Многие страны сегодня используют эту политику. Так, в разное время в Норвегии уровень активов фонда превышал половину ВВП страны, а на Аляске составлял весь ВВП штата, в Кувейте – три с половиной ВВП, в Омане – пятую часть ВВП. В Казахстане доля Нацфонда на сегодня составляет примерно четверть ВВП.

Быстрые темпы развития экономики и стабилизация социально-экономического положения населения страны, улучшая ситуацию во всех сферах жизни общества, способствовали повышению международного авторитета Казахстана. Сегодня Казахстан является полноправным членом многих международных и межрегиональных организаций, активно проводит политику интеграции и вступает в двусторонние и многосторонние партнерские отношения со многими странами мира. Достигнутые за прошедшие десять лет результаты обеспечат Казахстану достойное место среди конкурентоспособных государств мира и позволят равноправно интегрироваться в мировое сообщество.

Использованная литература:

1. www.minfin.kz
2. Отчет о формировании и использовании Национального фонда РК за 2009 г.
3. Мельников В.Д. Теория финансов. Алматы, Lem,2009 г.

Түйін

Бұл мақалада Қазақстан Республикасының Ұлттық қорының дағдарыс кезіндегі маңызы баяндалған. Қазақстан Ұлттық қоры басқа мемлекеттердің қорларымен салыстырылған.

Қазақстандағы халықты әлеуметтік қамтамасыз етудің бағыттары: проблемалары, жетілдіру жолдары

Мемлекеттің әлеуметтік саясатының негізгі мақсаты халықтың әлеуметтік жағдайын арттыруға қол жеткізу болып табылады. Адам әрқашан да қоғамдық өмірді жаңарту, алдыңғы қатарлы экономикалық жетістіктерге жетуде негізгі рөл атқарады. Қоғамның барлық жіктері мен әлеуметтік топтарының өмір сүру деңгейін ұдайы жақсарту үшін мемлекет саясатының негізгі басымдығы болуы қажет.

Жеке адамның экономикалық тұрғыдан қажетті жағдайда өсіп-өнуі үшін мемлекет барлық жағдайды жасауға тиіс, бұл өз кезегінде қаржы ресурстарының үйлесімді, тиімді пайдалануын қамтамасыз ету тетіктерін жасауды қажет етеді.

Өйткені, талантты, дені сау және әлеуметтік қамтамасыз етілген адамдар болмаса тұрақты да жасампаз экономика қалыптаспайды, ал мықты экономикасы болмаған мемлекет тәуелсіз бола алмайды [1].

Қазақстанда халықты әлеуметтік қорғау жүйесін қаржымен қамтамасыз ету үшін мемлекеттік бюджет, міндетті әлеуметтік қорлар, зейнетақы қорлары, корпорациялардың қаражаттары тартылады, сонымен бірге, азаматтардың өмірі мен денсаулығын сақтандыру үшін сақтандыру компаниялары қызмет етеді.

Зейнетақымен қамтамасыз ету саясатының әлеуметтік мәні – қоғам арқылы жасы келгендерді (қартайғандарды, балаларды) немесе жұмысқа денсаулығы жарамсыздығы әсерінен жұмыс істей алмайтын еңбекке жарамсыздарды қамтамасыз етудің түрлері мен формаларын сипаттайды.

Зейнетақымен қамтамасыз етуді іске асыру үшін зейнетақы жүйесі керек. Ол түрлі кезеңдерден тұратын күрделі техникалық тізбек болып табылады. Қазіргі кезде қызмет етіп отырған зейнетақы жүйесін жалып түрде сызба ретінде келтіруге болады (сызба 1).



Сурет 1. ҚР зейнетақымен қамтудың құрылымдық сызбасы

Дерек көзі: У.Баймуратов. Финансы Казахстана.//Том 2.Избранные научные труды.- Алматы.:БИС, 2005-с.201

Келесі кезекте мемлекеттік жинақтаушы зейнетақының инвестициялық портфелінің сипатына келетін болсақ, жинақтаушы зейнетақы қорларындағы инвестициялық ресурстардың негізі көзіне тартылған қаражаттар жатады, яғни салымшылардың жарналары.

Кесте 1-Зейнетақы активтерін инвестициялаудан түскен табыстың өсуі
(млрд. тенге)

	2007ж	2008ж	2009ж	Өсім сомасы	Өсуі (%-бен)
Жалпы жинақталған зейнетақы қаражатының сомасы	1 208,1	1 420,5	1 860,5	440,0	31,0
Зейнетақы жарналары	912,1	1 184,7	1 488,8	304,1	25,7
ЖЗҚ бойынша «таза» инвестициялық кіріс	339,3	306,9	481,7	174,7	56,9
«Таза» инвестициялық кірістің жинақталған зейнетақы қаражаты сомасындағы үлесі %	28,09	21,61	25,9	-	4,3
МЗЖҚ бойынша «таза» инвестициялық кіріс	72,1	79,8	100,9	21,1	20,9
МЗЖҚ «таза» инвестициялық кірістің жинақталған зейнетақы қаражаты сомасындағы үлесі %	5,9	5,6	5,4	0,2	-3,7
Дерек көзі: Қаржы рыногы мен қаржылық ұйымдардың қызметін реттеу мен қадағалау бойынша ҚР Агенттігінің мәліметтері. 01.01.2010ж.					

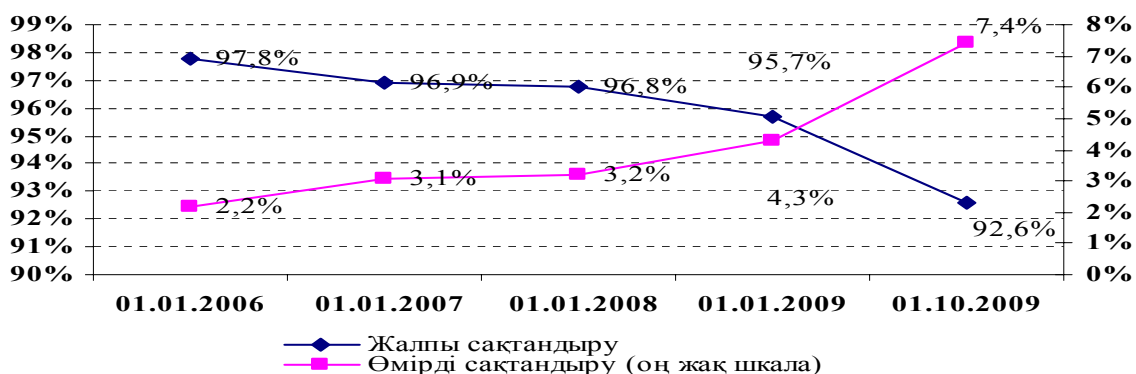
Бұл қор қатысушыларының жеке есепшотындағы жеке және заңды тұлғалардың салымдары. Зейнетақы активтерін орналастырудан түскен инвестициялық кіріс жинақтаушы зейнетақы қорларының ең маңызды қаржыларының бірі болып табылады. Бірақ, соңғы жылдардағы өсу қарқыны 3,7 пайызға төмендеп отыр, бұл зейнетақы қорларының инвестициялық қызметін әлі де болса жетілдіру қажет екендігін білдіреді.

Халықты әлеуметтік қамтамасыз етудің келесі нысаны Мемлекеттік әлеуметтік сақтандыру қоры, ол әлеуметтік сақтандыру жүйесінің бір институты ретінде әлеуметтік аударымдарды жинауды және міндетті әлеуметтік сақтандыру жүйесіне қатысушыларға төлем төлеп тұруды жүзеге асыратын заңды тұлға болып табылады. Мемлекеттік әлеуметтік сақтандыру қоры әлеуметтік аударымдарды қорландыру және оның сақталуын қамтамасыз ету оның қызметінің басты бағыттарының бірі. Қордың қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз ететіндей тиісті нормалар мен лимиттерді белгілеуде, қордың лауазымды адамдарының біліктілігіне, құнды қағаздар мен Қор активтерін инвестициялауға қажетті қаржы құралдарының тізіміне қатысты қызметті жүзеге асыру ережелеріне Үкімет тарапынан бақылау орнатылды.

Мемлекеттік әлеуметтік сақтандыру қоры Ұлттық банкпен жасалған келісім-шарт негізінде Қордың активтерін Ұлттық банк арқылы қаржы құралдарына орналастыру жолымен инвестициялық қызметті жүзеге асырады.

“Міндетті әлеуметтік сақтандыру туралы” Қазақстан Республикасының Заңына сәйкес қызмет етеді және жеке кәсіпкерлік қызметпен айналыса алмайды.

Бұдан басқа түрлі жеке сақтандыру компаниялары қызмет етеді, әсіресе өмірді сақтандыру компанияларының қызметтері белсенділік танытқанымен, статистикалық мәліметтер сақтандыру сыйлықақыларын салалар бойынша бөлу құрылымында негізгі үлес өмірді сақтандырумен салыстырғанда жалпы сақтандыруға тиесілі болып отыр (сурет 1).



Сурет 1. Сақтандыру сыйлықақыларын сақтандыру салалары бойынша бөлу
Дерек көзі: ҚР қаржылық қадағалау Агенттігінің статистикалық мәліметтері

Қазақстанның сақтандыру нарығы бүгінгі күнде бірқатар қиыншылықтарды бастан өткізуде. Олар: өмірді сақтандыру жеке сақтандырудың басқа да түрлерінің дамуының жетіспеушілігі, сақтандыру ұйымдарының корпоративті басқарылуы жүйесінің енгізілуі, сақтандыру және қайта сақтандыру ұйымдарының қызметі жөніндегі статистикалық және басқа да қажетті ақпараттар базасына қол жеткізуді қамтамасыз ету, сақтандыру компанияларының қызметін автоматтандырудың дұрыс жолға қойылмауы, ерікті сақтандырудағы көрсетілетін қызмет аясының тарлығы,

оның ішінде өмірді жинақтық сақтандыру, ұзақ мерзімді сақтандыру, сақтандыру өнімдерінің қымбатшылығы, олардың қауіпсіздігі (талап етілмегендігі), кейбір сақтандыру ұйымдарының рыноктағы белсенділігінің жеткіліксіздігі, болашақ сақтандырушылардың сақтандыруға деген қызығушылығының төмендігі, әсіресе өмірді сақтандыруға деген қызығушылығының төмендігі, сақтандыру ұйымдарының меншікті тәуекелдерін басқарудың төмен сапасы. Осындай тығырықтан шығудың жолдары ретінде мынандай ұсыныстар жасауға болады: сақтандыру операцияларындағы бухгалтерлік есеп жүйесін жетілдіру және қаржылық есеп берулердің айқындылығын жоғарлату, сақтандыру тарифтерінің есептерін бір қалыпқа келтіру талаптарын орнату, тәуекелді бағалау жүйесіне негізделген, тәуекелдің алдын алу тестерін жүргізу, мәліметтерді жинау және сұрыптау жүйесін автоматтандыру.

Біздіңше, Қазақстанның экономикасының қаржылық тығырықтан шыққаннан кейін сақтандыру қызметіне деген сұраныс көбейеді. Көптеген салаларда сақтандыру экономикалық дамудың қажетті компоненті, ол оның шарты болып табылады.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. У.Баймуратов. Финансы Казахстана.// Том 2.Избранные научные труды.-Алматы.:БИС, 2005-с.136.
2. ҚР статистика жөніндегі Агенттіктің сандық мәліметтері.// Қазақстан Республикасының әлеуметтік-экономикалық дамуы. Қаңтар. 2010 жыл.
3. Халықты әлеуметтік қорғау жүйесін қаржымен қамтамасыз етудің басымдықтары.- Алматы, 2007 жыл.
4. Халықты әлеуметтік қорғау жүйесінің мазмұнын айқындау мәселелері//Основы экономики.- 2007жыл - № 2 (20).

Резюме

Социально – экономическому развитию общества в рыночных условиях присуще многообразие и многочисленность рисков. Поэтому на финансовом рынке системе гражданско-правовых отношений по защите жизни и здоровья, денежных накоплений отводится стратегическая роль.

Уровень и качество пенсионного обеспечения – это важная составляющая экономического и социального положения населения страны. Во многих странах социальное и в частности пенсионное обеспечение осуществляется из трех источников: государственными пенсионными системами (в рамках социального страхования), пенсионными фондами и, наконец, страховыми компаниями и иными финансовыми организациями.

Говоря о пенсионных фондах нельзя не отметить той роли, которую они играют в современной финансовой системе страны. Пенсионные фонды аккумулируют громадные денежные средства, которые обычно инвестируются в ценные бумаги. Инвестиции пенсионных фондов являются своеобразным стабилизатором финансовой системы страны.

Берсимбаева М.С., магистрантка
профильной магистратуры
МБШ КазЭУ им.Т.Рыскулова
Научный руководитель:
Адамбекова А.А., д.э.н., доцент

Паевые Инвестиционные Фонды: проблемы формирования и развития.

Инвестиционные фонды в Казахстане получили свое широкое развитие еще в 90-е годы прошлого века. С того времени они видоизменились и приняли новые формы, которые более соответствуют требованиям современного финансового рынка. К таким новым формам инвестиционных фондов относятся паевые инвестиционные фонды.

В Казахстане первые паевые инвестиционные фонды появились в 2004 году с принятием Закона «Об инвестиционных фондах».

В зависимости от наличия у инвесторов прав требовать погашения, принадлежащего им пая от управляющей компании, паевые инвестиционные фонды делятся на открытые, интервальные, закрытые.

В казахстанской практике в открытом паевом инвестиционном фонде владелец инвестиционного пая имеет право в любой рабочий день требовать погашения всех принадлежащих ему инвестиционных паев. В интервальном фонде владелец инвестиционного пая имеет право требовать погашения всех принадлежащих ему инвестиционных паев только в определенные сроки, но не реже одного раза в год. В закрытом фонде владелец инвестиционного пая не имеет права требовать погашения всех принадлежащих ему инвестиционных паев, незакрытый фонд предоставляет держателю его пая право участия в общем собрании держателей паев данного фонда, а также на получение дивидендов по паю. Как правило, закрытый ПИФ создается для прямых инвестиций.

Преобладание закрытых ПИФов на казахстанском рынке коллективных инвестиций, в основном связано с отсутствием ликвидных инструментов на внутреннем рынке. Ограничение в информировании о деятельности закрытых фондов не дает возможности населению узнать об альтернативном приумножении свободных денег. Согласно статье 45 закона «Об инвестиционных фондах» «сведения об инвестиционном фонде рискованного инвестирования не могут размещаться в средствах массовой информации».

Доходность фонда не гарантируется ни государством, ни управляющей компанией, но управляющая компания сама заинтересована в росте доходов пайщиков, поскольку от этого зависит и ее прибыль. Объем средств, возвращаемых инвестору при выходе из инвестиционного фонда, заранее не оговаривается. Он зависит от стоимости чистых активов инвестиционного фонда.

Развитие казахстанского законодательства о коллективном инвестировании условно можно разделить на 2 этапа.

Первым этапом можно считать период с 1997 по 2004 год. Данный период характеризуется появлением первого инвестиционного фонда в связи

с принятием 6 марта 1997 года закона республики Казахстан «Об инвестиционных фондах». Основной его целью было формирование рынка коллективного инвестирования, защиты прав инвесторов и снижение рисков инвестирования посредством привлечения и последующего диверсифицированного инвестирования денег в ценные бумаги.[2. с.41]

Первым инвестиционным фондом, созданным в соответствии с вышеназванным законом, был АО «Взаимный фонд Народного Банка Казахстана «Халык Капитал», но такие причины, как высокий уровень недоверия со стороны населения, связанный с негативным опытом участия в «финансовых пирамидах», а также низкий уровень информированности о деятельности и принципах работы инвестиционных фондов, не благоприятствовали развитию его деятельности. Он существовал полтора года и не привлек инвесторов.

Фонд «Казначейство» стал первым классическим инвестиционным фондом в стране, доступным для широкого круга инвесторов, с относительно невысокой стоимостью пая при первоначальном размещении – 100 тысяч тенге. По данным ресурса investfunds.kz, по состоянию на 30 ноября 2009 года, «Казначейство» занимает третье место по активам среди открытых и интервальных фондов страны по размеру стоимости чистых активов.

Таким образом, первый этап становления индустрии коллективного инвестирования характеризуется первыми попытками со стороны государства законодательного регулирования деятельности и особенностей создания инвестиционных фондов.

Вторым этапом следует считать период с 2004 по настоящее время. Потребности дальнейшего совершенствования законодательства послужили стимулом к принятию 7 июля 2004 года новой редакции закона «Об инвестиционных фондах», который учитывал недостатки прежнего, а также мировой опыт и должен решить задачу развития коллективных форм инвестирования и привлечения внутренних инвесторов на фондовый рынок. Закон устанавливает введение понятия и определение условий создания, функционирования и прекращения деятельности инвестиционных фондов; правовое положение, порядок государственного регулирования инвестиционных фондов, включая паевые инвестиционные фонды – новую структуру коллективного инвестирования на рынке финансовых услуг Казахстана.

Современное состояние рынка коллективных инвестиций.

Паевые инвестиционные фонды – наиболее динамично развивающийся сектор казахстанского финансового рынка – где в 2005 году были зафиксированы высокие темпы развития.

Финансовый кризис проверяет на прочность финансовые институты. Рынок коллективных инвестиций не стал исключением. 2008 год стал тяжелым испытанием для паевых инвестиционных фондов.

С IV квартала 2008 года количество ПИФов идет на убыль. В начале 2009 года их было 219, к концу первого полугодия 186, а на 1 ноября 2009

года – 176. Несмотря на это, многие эксперты ожидают некоторого оживления на данном рынке в 2010 году.

Динамика развития ПИФов представлена на рисунке 1.

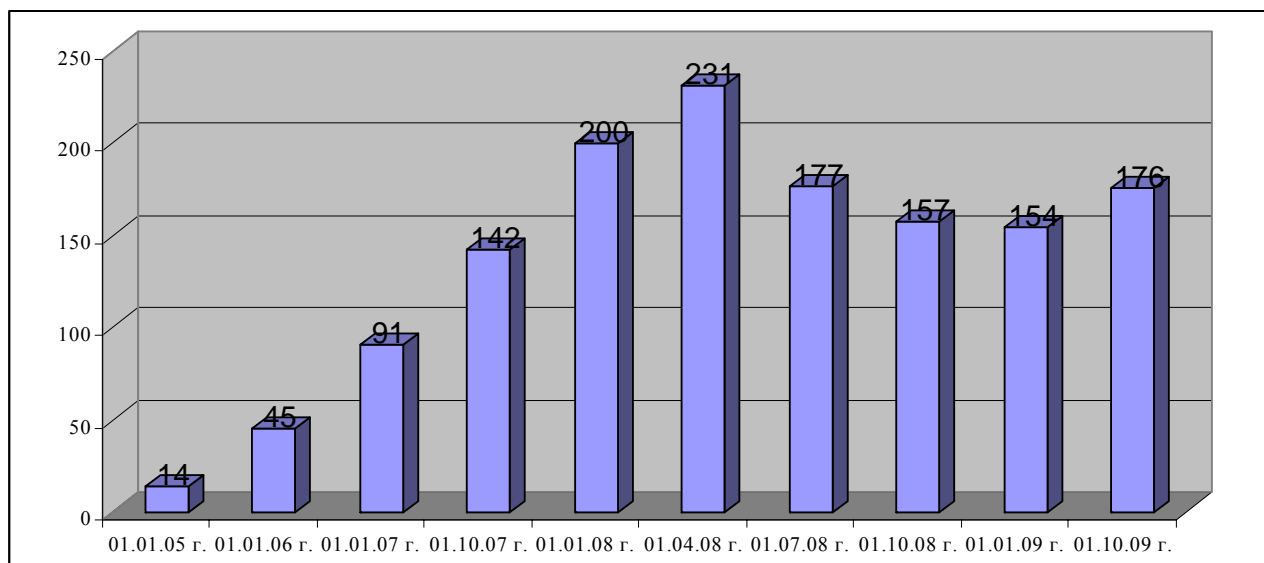


Рисунок 1 - Динамика развития ПИФов в Казахстане

Источник: построено автором по данным источника [5]

Уменьшение числа ПИФ связано с прекращением деятельности ряда управленческих компаний вследствие увеличения нормативов АФН по отношению к компаниям для защиты пайщиков.

Следует отметить, что количество физических лиц на фондовом рынке остается незначительным. По данным Агентства РК по регулированию деятельности РЦФА, количество индивидуальных инвесторов на KASE чуть превышает 2000 человек (табл. 1).

Таблица 1 – Количество пайщиков паевых инвестиционных фондов в РК.

Тип ПИФа	01.01.2007 г.	01.01.2008 г.	01.07.2008 г.	01.10.2008 г.	01.01.2009 г.
Закрытый	717	1571	598	280	561
Открытый	329	123	1516	112	332
Интервальный	270	1639	129	1658	1323
Итого	1316	3333	2243	2050	2216

Примечание - составлено автором по данным источника [5]

В Казахстане на 176 ПИФов всего несколько тысяч пайщиков, и поддержание ликвидности паев на бирже для некоторых фондов может быть затруднительно. Кроме того, характер работы самих управляющих компаний может сдерживать паевую индустрию от активного использования биржи для торговли паями. Как рассказал один из участников рынка, многие закрытые фонды в Казахстане изначально создавались для нескольких клиентов, которые лояльны к этой управляющей компании. Им выход на биржу

неинтересен.

Кризис существенно снизил активы инвестиционных фондов в результате снижения стоимости активов фондов, а также в результате дефолтов некоторых эмитентов. В то же время в 2009 году произошел существенный рост активов на рынке ценных бумаг, в результате чего многие инвестиционные фонды восстановили свои потери и заработали хорошие доходы для своих пайщиков.

По прогнозам экспертов, спрос на паи начнет расти в ближайшее время. Совокупные активы паевых инвестиционных фондов и акционерных инвестиционных фондов на 1 января 2010 года составляют 298488 млн. тенге 62387 млн. тенге соответственно. Активы паевых инвестиционных фондов за 2009 год увеличились на 93,4%, активы акционерных инвестиционных фондов уменьшились на 62,3% (рис.2).

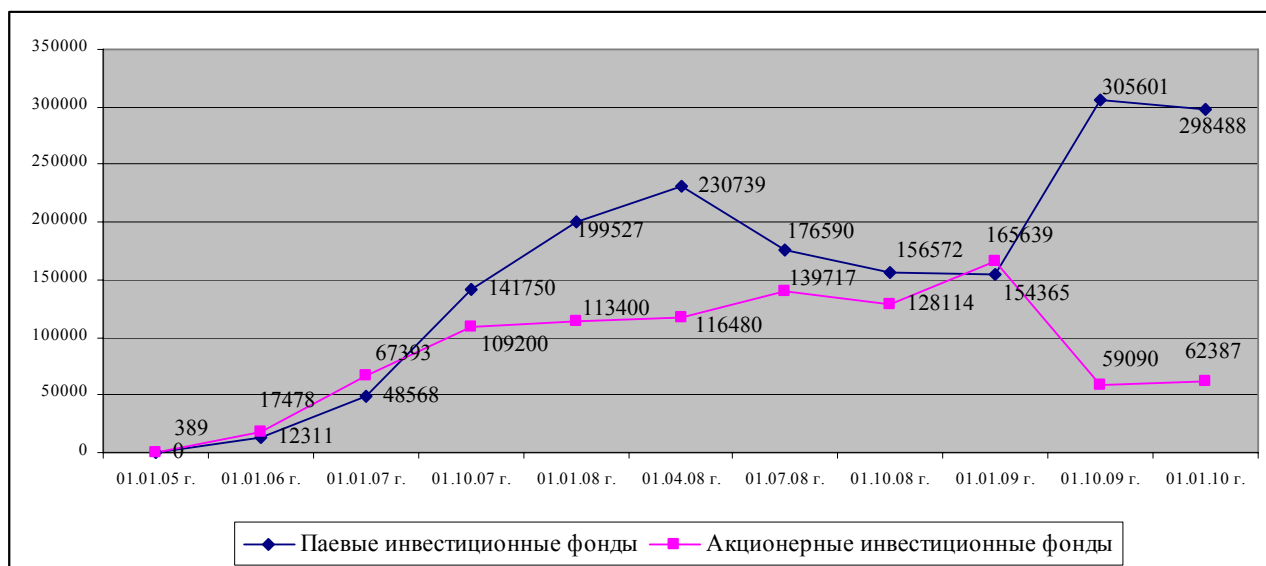


Рисунок 2 – Динамика изменения активов инвестиционных фондов
Источник: построено автором по данным источника [5]

Для многих граждан вложение денег в инвестиционные фонды стало альтернативным способом инвестирования собственных средств. Можно считать, что инвестиционные фонды прошли второй этап своего развития и прошли проверку кризисом.

ТҮЙІН

2005 ж. жоғары қарқындағы дамуы тіркелген, Инвестициялық Үлестік Жарна Қордың қазақстандағы қаржы нарығының ең серпінді дамушы секторы.

Қаржы дағдарысы қаржы институттарын төзімділікке тенсереді. Ұжымдық инвестиция нарығы де назардан тыс қалған жоқ. 2008 жыл Инвестициялық Үлестік Жарна Қоры үшін ауыр сынақ болды.

Қаржылық бақылау агентігінің үлескерлерді қорғау компанияларына қатысты нормативтерді арттыру саядарынан ИҰЖҚ санының азаюуы басқарушы компаниялардың қызметтерін тоқтатумен байланысты.

Қордың активтік құнының төмендеуі және де кейбір эмитенттердің дефолты нәтижесінде дағдарыс инвестициялық қордың активтерін елеулі түрде төмендетті. Сол кезде 2009 ж. бағалы қағаздары нарығында активтердің елеулі жоғарылауы болды, нәтижесінде көптеген инвестициялық қорлар өздерінің шығындарын қалпына келтіріп, өз үлескеріне жақсы табыстар әкелді.

Көптеген азаматтарға инвестициялық қорларға ақша салу өз қаражаттарын инвестициялаудың баламалы таңдау тәсілі болды. № Инвестициялық қорлар өз дамуының екінші сатысынан және дағдарыстық сынағынан өтті деп санауға болады.

Список использованных источников:

1. Якупбаева Ю. «Инвестиционные фонды в Казахстане», Журнал - «Финансы и кредиты»;
2. Статья «ПИФ в Казахстане: Шаг в будущее», Оразбаев Даурен, аналитик по портфелю ценных бумаг TuranAlem Securities;
3. Национальный Банк Республики Казахстан Пресс-Релиз, №6 10 марта 2010 г., «О ситуации на финансовом рынке»;
4. www.investfunds.kz

Анализ кадровой политики банка

Формирование персонала банка – это фундаментальное стратегическое направление, которое во многом обеспечивает стабильность и эффективность работы всей банковской системы страны.

Существуют различные точки зрения о необходимости анализа кадровой политики. А именно, что может дать такой анализ.

Анализ кадровой политики банка позволит добиться следующих преимуществ в осуществлении своей деятельности:

- Ясное определение видов деятельности, которые должны будут приниматься для достижения целей банка;
- Ясность в понимании проблем руководства и кадров;
- Побуждение к сотрудничеству через координацию деятельности между различными служащими и отделом;
- Добиться единообразия и последовательности в принятии решений;
- Децентрализация власти, что улучшит производственные отношения;
- Укрепление морали и улучшение общих отношений;
- Четкое определение правил, которыми должны руководствоваться работники;
- Определение круга проблем, которые могут возникнуть в будущем.

Кадровую политику анализируют в большинстве случаев по трем направлениям:

- анализ занятости;
- анализ обучения;
- анализ оплаты труда.

Однако, данные направления не дают полного объема информации о качественной характеристике кадровой политики.

В целях получения более качественной информации о кадровой политике и ее влиянии на эффективность работы банка, следует произвести качественную оценку персонала банка, которая включает в себя следующие характеристики:

- наличие персонала и его изменения;
- квалификационный состав кадров;
- анализ использования рабочего времени;
- оценка производительности труда;
- оценка эффективности использования рабочей силы.

Следует учитывать тот факт, что среднесписочная численность персонала не бывает постоянной. Поэтому далее необходимо по данным о наличии и движении кадров в целом и по категориям и по группам персонала

выстроить баланс движения кадров (баланс ресурсов рабочей силы) по следующей схеме (табл. 1).

Таблица 1

Баланс движения кадров

Категории и группы персонала	Наличие на начало периода	Поступило за период				Выбыло за период				Наличие на начало периода	В т.ч. работавших весь период		
		Всего	1	2	3	4	Всего	1	2			3	4

На основе этих данных отдел по работе с персоналом в банке должен определить показатели, характеризующие интенсивность оборота по приему кадров и детализирующих особенности по этому обороту. Предлагаем следующие показатели:

1. Коэффициент интенсивности оборота по приему (1):

$Kп = Чп : Чс$ (1), где $Kп$ – коэффициент оборота по приему; $Чп$ – число принятых за период работников; $Чс$ – среднесписочное число работников.

2. Коэффициент оборота по выбытию (2):

$Kв = Чв : Чс$ (2), где $Kв$ – коэффициент выбытия; $Чв$ – число выбывших за период работников; $Чс$ – среднесписочное число работников.

3. Коэффициент текучести (3):

$Kт = Чвт : Чс$ (3), где $Kт$ – коэффициент текучести; $Чвт$ – число выбывших за период работников по причинам, относящимся к текучести кадров; $Чс$ – среднесписочное число работников.

4. Коэффициент замещения (4):

$Kз = (Чп - Чв) : Чс$ (4), где $Kз$ – коэффициент замещения; $Чп$ – число принятых за период работников; $Чв$ – число выбывших за период работников; $Чс$ – среднесписочное число работников.

5. Коэффициент постоянства кадров (5):

$Kпк = Чвп : Чкп$ (5), где $Kпк$ – коэффициент постоянства кадров; $Чвп$ – число работников, проработавших весь отчетный период; $Чкп$ – число работников на конец этого периода.

Анализ профессионально-квалификационного состава персонала заключается в определении соответствия численности кадров по профессиям и квалификационным требованиям банка. Для этого определяется средний тарифный разряд выполняемых работ и средний тарифный разряд рабочих по формуле (6):

$$1 * n + \dots + m * ni$$

$R_{ср.т.} = \frac{1 * n + \dots + m * ni}{M}$ (6), где $R_{ср.т.}$ – средний тарифный разряд работ (рабочих); M – количество разрядов по профессии; n – количество рабочих, необходимых для выполнения работ (или фактическое количество) определенного разряда.

Материалом затрат рабочего времени являются общепринятые единицы времени вообще: минуты, часы, сутки, месяцы и годы. Основными единицами учета рабочего времени являются показатели: человеко-час и человеко-день.

Показателями использования рабочего времени являются:

1. Средняя продолжительность рабочего периода (7):

$T_{ср.п.} = t_{ср.} : Ч_{ср}$ (7), где $T_{ср.п.}$ – число дней, отработанных одним работником за период; $t_{ср.}$ – общее число человеко-дней, отработанных работниками за период; $Ч_{ср}$ – среднесписочное число работников за период.

2. Фактическая продолжительность рабочего дня (8):

$T_{ф.д.} = t_{ср.ч.} : Ч_{ф}$ (8), где $T_{ф.д.}$ – фактическая продолжительность рабочего дня; $t_{ср.ч.}$ – общее количество отработанных работниками человеко-часов за период; $Ч_{ф}$ – фактическая численность работников за период.

3. Среднее число часов работы одного списочного работника за период (9):

$T_{ср} = T_{ф.д.} * T_{п.}$ (9), где $T_{ср}$ – среднее число часов работы; $T_{ф.д.}$ – фактическая продолжительность рабочего дня; $T_{п.}$ – средняя продолжительность рабочего периода.

Под производительностью живого труда понимают его способность производить в единицу времени определенное количество продукции. Производительность труда можно охарактеризовать либо прямым показателем – выработка продукции в единицах затраченного рабочего времени, либо обратным показателем – трудоемкостью.

Для разных подразделений следует использовать различные измерители результата:

1. Натуральный (10):

$I_w = \frac{\sum q_1}{\sum T_1} \div \frac{\sum q_0}{\sum T_0}$ (10), где q – объем услуг в натуральном выражении; T – затраты труда, времени; I – объем услуг в натуральном выражении на единицу времени.

2. Трудовой:

а. индекс производительности труда по трудовому методу (11):

$$I_w = \frac{\sum q_1 t_{ф}}{\sum T_1} \div \frac{\sum q_0 t_{ф}}{\sum T_0} \quad (11)$$

б. индекс производительности труда по нормативной трудоемкости (12):

$$I_w = \frac{\sum q_1 t_n}{\sum q_1 t_1} \div \frac{\sum q_0 t_n}{\sum T_0} \quad (12)$$

где I – индекс производительности; q – объем услуг; T – затраты труда (времени); n – нормативный показатель; $ф$ – фактический показатель.

в. экономия фактических затрат труда (13):

$$\Delta T = \sum q_1 t_0 - \sum q_1 t_1 = \sum q_1 * (t_0 - t_1) \quad (13)$$

3. Стоимостной. Объем произведенного результата оценивается в денежном выражении через цену или добавленную стоимость (14, 15).

$$I_w = \frac{\sum q_1 p}{\sum T_1} \div \frac{\sum q_0 p}{\sum T_0} \quad (14),$$
 где I – индекс производительности труда; q – объем услуг; p – денежные оценки соизмерителей объема услуг, стабильные для обоих периодов.

$$I_w = \frac{\sum i_w T_1}{\sum T_1} \quad (15),$$
 где I_w – сводный индекс производительности труда; i_w – индивидуальные индексы производительности труда по каждому подразделению; T_1 – фактические затраты труда в подразделениях в отчетном периоде.

Оценка экономической эффективности применения и потребления ресурсов живого труда строится на основе следующей взаимосвязи показателей (16).

$$Y = X_1 * X_2 * X_3 * X_4 \quad (16),$$

где Y – зависимая переменная – общая сумма затрат, включенная в издержки деятельности и обращения организации и относящиеся непосредственно к использованию ресурсов живого труда в отличие от других элементов затрат, связанных с использованием средств труда, оплатой услуг сторонних организаций;

X_1 – коэффициент увеличения затрат на оплату труда в связи с включением в издержки, кроме фонда потребления начислений, базой которых является фонд потребления или фонд оплаты труда, так как некоторая часть фонда потребления может иметь своим источником чистую прибыль учреждения и, следовательно, не включаться в общие издержки;

X_2 – средние размеры фонда оплаты труда (фонда потребления), приходящиеся на единицу затрат живого труда, в человеко-часах, человеко-дня или средним списочным числом работников;

X_3 – трудоемкость производства единицы продукции, выраженная в соответствующих единицах измерения затрат живого труда;

X_4 – суммарный объем произведенной продукции (товаров или услуг) на соответствующий период времени.

В итоге, предложенная методика по оценке персонала банка:

- не требует значительных финансовых затрат,
- обоснована к использованию и необходима для составления качественных и количественных характеристик персонала банка.

Применение данной методики позволит:

- определить наличие персонала, его изменения и квалификационный состав,
- определить затраты времени, его эффективность,
- оценить производительность труда,
- проанализировать эффективность использования рабочей силы,
- на основании полученных данных создать программу повышения эффективности использования персонала банка.

Литература

- 1) Крупинина Н.Н., Нарыжная С.В., Лемзякова Т.А. Оценка деятельности – ключевой вопрос кадровой политики банка // Деньги и кредит, 1/2001.
- 2) Сагитдинов М.Ш. Кадровая политика: время диктует новые подходы // Деньги и кредит, 1/2000.

Job with the personnel is not only reception-dismissal and statistics. This decision of complex of questions which, finally, lead to the effective work of the device which are carrying out functions according to Laws and with the constitution. It is constant, daily care of formation of the harmonious, efficient collective, of that its each worker, each division worked in full measure of the knowledge, forces, abilities, with love to business, constantly improving the professional skill. Job with shots is planned so that gradually to achieve increase in the structure of those people who owns modern professional skills is better. It is care and responsibility of all administrative board of establishment. For this reason the analysis of personnel selection of bank is one of the most necessary and less studied themes of management of the bank personnel.

УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ КАЗАХСТАНА И МЕТОДЫ ЕГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Есымханова З.К.,

к.э.н., профессор кафедры «Финансы»,

Джамирова Л.Д.

АО «Финансовая Академия, г. Астана

В условиях рынка любое государство, хозяйствующие субъекты, которые оказывают услуги и производят товары, занимают средства внутри страны и на внешнем рынке. Займы, привлеченные государством и предприятиями, используются для решения социально-экономических задач и реализации инвестиционных проектов, тем самым пополняют финансовые ресурсы и обеспечивают экономический рост. Государственный долг есть объект государственного финансового управления, так как привлечение денежных средств приводит к развитию отраслей экономики, стабилизации экономики, укреплению финансовой системы.

Государственный долг вызван использованием государственных займов в качестве одной из форм привлечения денежных ресурсов для расширения воспроизводства и удовлетворения общественных потребностей. Причиной возникновения и нарастания государственного долга является постоянный дефицит государственного бюджета. [1, с. 397]

Государственный долг является наиболее острой проблемой и актуальной в условиях кризиса, это объясняется увеличением на рынке денежной массы (долларов) и не соответствии общим мировым объемам производства, что привело к дефолтам банков, государств в целом.

Понятие государственного долга имеет множество интерпретаций. Так, Вечканов Г.С., автор книг «Экономическая теория» определил: «Государственный долг – это сумма накопленных за определенный период времени бюджетных дефицитов (минус бюджетные излишки).

Государственный долг связывают с одним из концепций покрытия государственного дефицита – «концепции ежегодного балансирования». Данная концепция основана на рикардинском равенстве, согласно которому финансирование государственных расходов за счет долга равносильно их финансированию за счет налогов». [2, с. 346]

В Законе Республике Казахстан «О государственном и гарантированном государством заимствовании и долге» от 02 августа 1999 года дается следующее понятие: «Государственный долг – это сумма правительственного долга, долга Национального Банка Республики Казахстан и местных исполнительных органов».

Государственный долг подразделяется на внутренний и внешний государственный долг. Внешний государственный долг - составная часть государственного долга по внешним государственным займам и другим

долговым обязательствам Правительства Республики Казахстан и Национального Банка РК перед заимодателями-нерезидентами РК.

Международного банка реконструкции и развития низким уровнем внешней задолженности считается отношение меньше 18 %; умеренным – 18-30%. Другими показателями также являются:

- отношение валового внешнего долга к ВВП (менее 48% - низкая; 48-80% - умеренная задолженность);

- отношение валового внешнего долга к экспорту товаров и нефакторных услуг (менее 132% - низкая; 132-220% - умеренная);

- отношение платежей вознаграждения к экспорту товаров и нефакторных услуг (менее 12% - низкая; 12-20% - умеренная).

По сути, наличие внешнего долга предполагает, что передачу части созданного продукта за пределы страны. Рост внешнего долга снижает международный авторитет страны и подрывает доверие населения к политике ее правительства.

Эффективное заимствование, оптимизация стоимости обслуживания государственного кредита, проблемы платежного баланса страны, дефицитность государственного бюджета, темпы инфляции - в совокупности выступают самыми определяющими объектами управления в каждой стране. Невыполнение обязательств по погашению долга снижает доверие к правительству. Следовательно, обслуживание государственного долга - это способность к совокупной выплате основной суммы долга, процентов, комиссионных штрафов по государственному долгу за определенный период».

Управление государственным долгом включает в себя:

1. Ежегодную оценку состояния и прогноза на предстоящий десятилетний период государственного и гарантированного государством заимствования и долга с определением в ней показателей, в соответствии с которыми устанавливаются объемы погашения и обслуживания, лимиты правительственного долга, заимствования и долга местных исполнительных органов, предоставления государственных гарантий. Этот документ подготавливается Министерством Финансов Республики Казахстан совместно с Национальным Банком Республики Казахстан и уполномоченным за разработку Программы государственных инвестиций государственным органом на основе долгосрочного прогноза экономического развития страны, объемов и структуры накопленного государственного и гарантированного государством долга, прогнозов изменений на рынках ссудного капитала.

2. Определение Министерством Финансов Республики Казахстан объемов, форм и условий заимствования Правительством Республики Казахстан лимитов и объемов погашения и обслуживания правительственного долга, лимитов заимствования и долга местных исполнительных органов, утверждаемых в республиканском и местных бюджетах на соответствующий год. По займам Национального Банка эти процедуры осуществляются самим Национальным Банком Республики Казахстан.

3. Регистрацию Министерством Финансов Республики Казахстан займов Национального Банка Республики Казахстан, Правительства и местных исполнительных органов; контроль и мониторинг условий правительственных займов и займов местных исполнительных органов и их изменений.

4. Осуществляемые Министерством Финансов Республики Казахстан контроль и мониторинг получения, погашения и обслуживания займов Правительства и местных исполнительных органов.

Рассмотрим эти методы управления государственным долгом на основе данных таблицы 1. [1]

Таблица 1 - Методы управления государственным долгом

Методы управления государственным долгом	Рефинансирование	погашение имеющейся государственной задолженности за счет выпуска нового займа. При этом облигации нового займа выдаются взамен ранее выпущенных в одинаковом стоимостном соотношении без учета курсовой разницы.
	Конверсия	изменение условий ранее выпущенного займа по доходности, как в меньшую, так и в большую сторону. В первом случае Правительство поступает при значительных расходах по долгу, во втором – при наличии инфляции или с целью усиления заинтересованности населения в приобретении облигаций займа.
	Консолидация	изменение первоначальных условий займа по срокам – с их продлением или сокращением
	Унификация	объединение нескольких займов в один, что упрощает управление государственным долгом.
	Обмен облигаций по регрессивному	производится в случае дефляции национальной денежной единицы, и государству невыгодно рассчитываться по займам более «дорогими деньгами», чем они были при выпуске
	Отсрочка погашения займа	применяется при значительной государственной задолженности, а также связанными с ними финансовыми затруднениями, и Правительство объявляет о переносе сроков погашения займов и выплаты доходов по ним на более поздние сроки.
	Отказ (аннулирование) от государственного долга	происходит, как правило, при смене политического режима в стране и непризнании нового правительства выполнять прежние обязательства по причинам их неправомерности. Отказ также может быть следствием банкротства государства.

В Законе «О Национальном Банке РК» от 30 мая 1995 г. указано, что Нацбанк участвует в обслуживании государственного долга Правительства и по согласованию с ним обслуживает государственный долг, а также осуществляет оценку валового государственного долга.

Государственный долг и гарантированный государством долг по состоянию на 1 января 2009 года составил 1 330 396 889 тыс. тенге (11 015 955 тыс.долл.США), на 1 января 2010 года составил 2 093 834 114 тыс. тенге (14 113 198 тыс.долл.США). Так по сравнению на состояние на начало года 2009 года с началом 2010 года государственный и гарантированный государством долг увеличился в 0,63 раза. При этом долг Правительства увеличился, соответственно, в 0,62 раза, а Национального Банка РК – в 0,65 раза. [3]

В сравнении государственного и гарантированного государством долга с 2007 годом (7 630 млрд долл.США) на начало 2010 года вырос в 1,84 раза.

В 2007 г. по сравнению с 2006 г. наблюдается снижение государственного и гарантированного государством долга и составляет в пределах 7,7 % к ВВП. Сокращение произошло в основном за счет уменьшения внешнего долга: в 2007 г. (1431,2 млн долл. США) по сравнению с предыдущим годом на 20,1 %, которая графически представлена на рисунке 1.

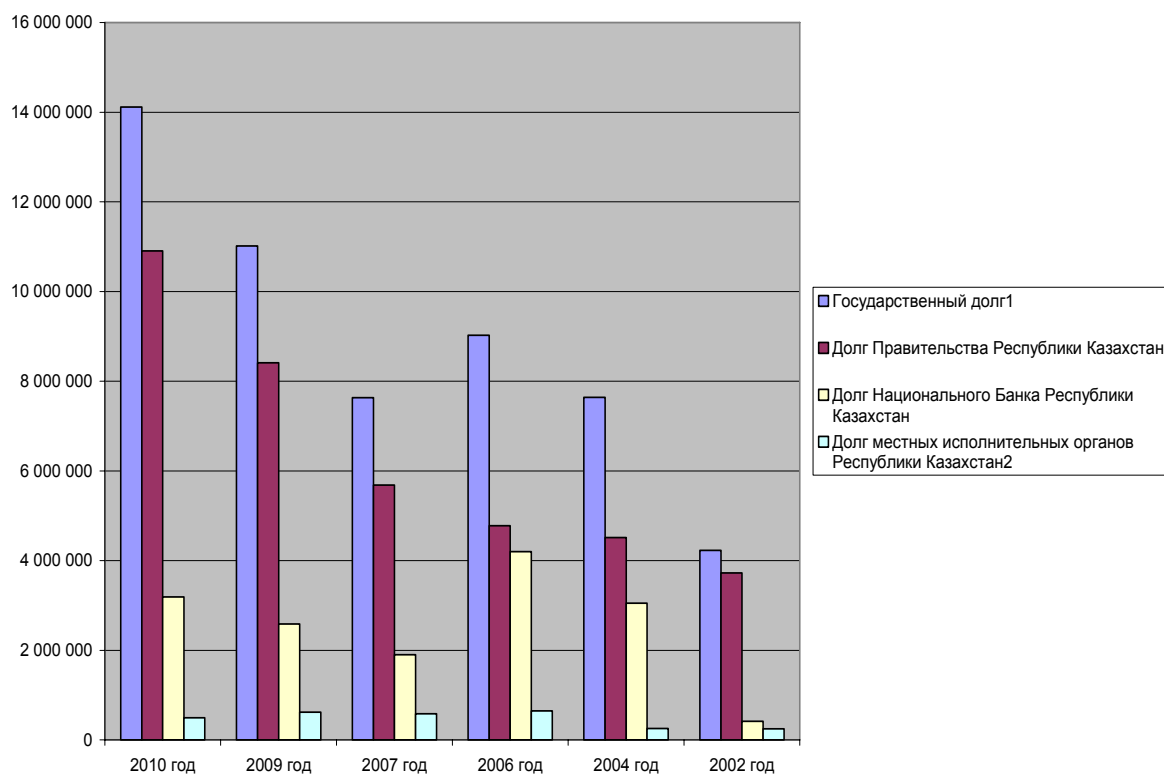


Рисунок 1. Государственный долг и его структура 2002-2010гг., в тыс. долл. США

По состоянию на 1 января 2010 года 80 % долга Правительства РК приходится на внутренние, а внешние составляют 20% обязательства. Главным образом, внутренние заимствования Правительства РК осуществляется через размещение государственных среднесрочных казначейских обязательств,

которые в общем объеме внутреннего правительственного долга составляют 33 %.[3].

Отметим что, главными кредиторами Правительства РК на внешнем рынке являются: Японский банк международного сотрудничества (37%), Азиатский Банк Развития (28%), Международный Банк Реконструкции и Развития (16%).

Как мы видим из рисунка 2, можно сказать, что по сравнению с мартом 2007 года в ноябре 2009 года видно значительное уменьшение государственного долга, следовательно, государство произвела погашение своих обязательств в значительных размерах. [5]

1. Государственный и гарантированный государством внешний долг

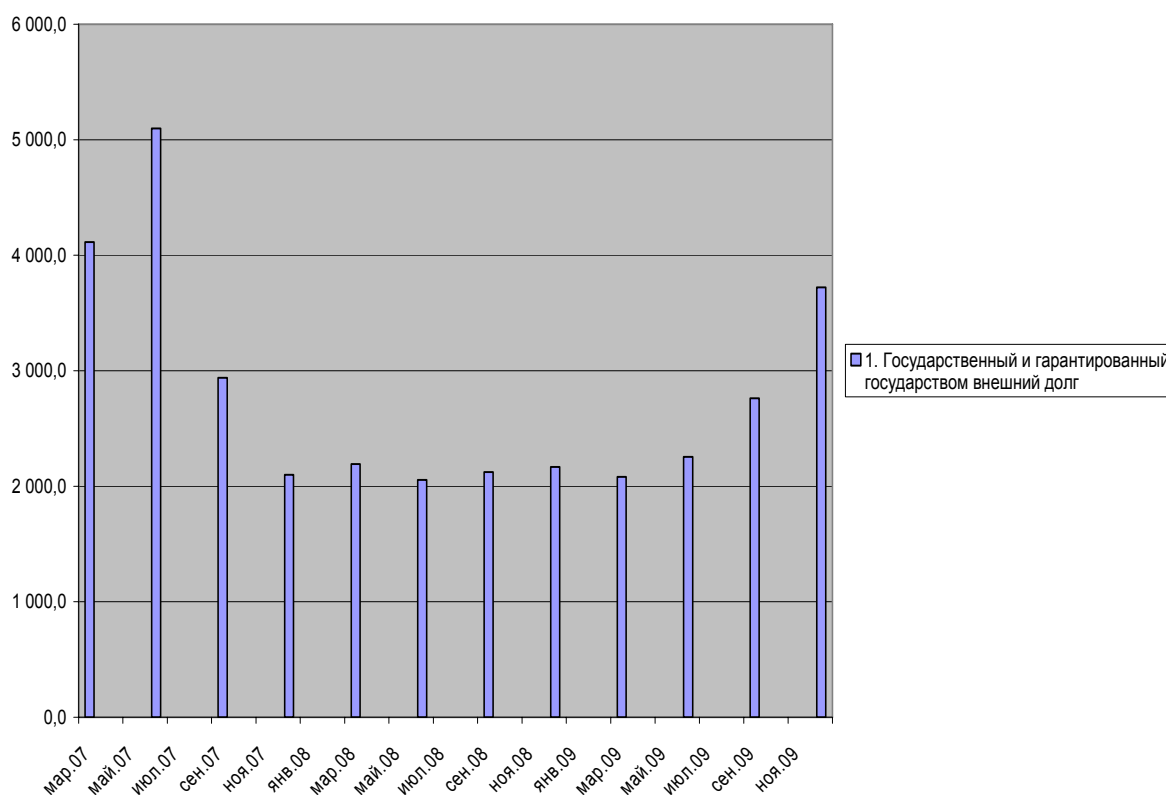


Рисунок 2. Динамика государственного и гарантированного государством долга (с марта 2007 г - по ноябрь 2009г) в млн. долл. США

Также, точкой минимального уровня государственного долга является точка - июль 2008 года, после которой наблюдается постепенный рост размеров государственного долга.

Подводя итоги, хотелось бы сказать что, государственный долг в 2007 году достиг максимальной точки (сравнительно периода с марта 2007 года по ноябрь 2009г.) и государство приняла соответствующие меры по его погашению, и, начиная с этого периода, началось дальнейшее увеличение его

объемов. Таким образом, по нашему мнению, обслуживание и погашение государственного долга имеет циклический характер. Анализ структуры государственного долга выявило, что львиная доля государственного долга занимает – средства, мобилизованные из внутреннего рынка, а львиная доля гарантированного государственного долга приходится на внешних кредиторов.

Анализ государственного долга страны показывает, что:

- При оценке и прогнозе не учитываются новые формы долговых обязательств, используемых Правительством. Кроме того, в республике не устанавливается лимит внутреннего заимствования. При оценке и прогнозе не учитываются долг нацкомпаний, АО с участием государства;
- Существующая система учета долговых обязательств разобщена. Национальный Банк РК, Министерство финансов, Министерство экономики и бюджетного планирования не имеют доступа к базам данных друг друга;
- В нормативно-правовых актах не рассмотрен целостный механизм управления долгом страны;
- Не создана комплексная система планирования, прогнозирования, анализа, оценки рисков и мониторинга за долгом;
- Управление внутренним заимствованием осуществляется не на должном уровне. Банки второго уровня, государственные финансовые институты, холдинги, а также акционерные общества с участием государства свободные денежные средства размещают в государственные ценные бумаги;
- Заимствование во многих случаях осуществляется с использованием плавающей ставки без учета уровня инфляции, что приводит к возникновению риска увеличения расходов бюджета на обслуживание долга;
- Отсутствует эффективное взаимодействие и координация деятельности государственных органов по вопросам обслуживания государственного долга. [4, с. 203].

В Республике Казахстан разработана и одобрена концепция по управлению государственным и валовым внешним долгом, где рассмотрены вопросы управления ВВД страны.

В Концепции предлагаются следующие меры для эффективного управления долгом государственного сектора и рисками правительственного заимствования: поддержание достаточного объема ГЦБ с необходимой структурой в обращении для установления соответствующего ориентира на фондовом рынке для построения кривой доходности; поэтапное введение ГЦБ с более продолжительными сроками обращения; развитие альтернативных инструментов на рынке долговых инструментов, в особенности, инфраструктурных облигаций. [6]

Совершенствование системы управления государственным долгом является очень важным вопросом на государственном уровне, так как имеет действенное и широкое влияние. Как отмечает Берстембаева Р.К.: «Проведенные исследования подтверждают влияние государственного долга на увеличение денежного предложения и рост инфляции в развитых странах. Вместе с тем, подтверждается тезис о влиянии дефицита и долга на величину

реальных процентных ставок для кредитования экономики связано с вытеснением капитала в результате наращивания долга и конкуренцией государственных и частных заимствований. Однако, в стране сложилась ситуация когда Казахстан, с одной стороны, инвестирует через Национальный фонд финансовые ресурсы на мировые рынки ссудных капиталов, а с другой привлекает внешние займы. При этом, расходы на обслуживание привлеченных займов превышают доходы от размещения активов Национального фонда в различные финансовые инструменты, что в итоге формирует отрицательную маржу по производимым встречным операциям. Государственный долг оказывает влияние и на социальные показатели. Выпуск государственных долговых обязательств в краткосрочной перспективе способствует росту внутреннего спроса на товары и услуги, и, соответственно, благосостояния населения. В долгосрочной перспективе государственный долг может превратиться в механизм перераспределения и снижения национального дохода». [7, с. 35]

По нашему мнению, основными проблемами в управлении государственным долгом являются следующие: нерегламентированность законодательными актами целостного механизма управления долгом страны; отсутствие комплексной системы планирования, прогнозирования, анализа, оценки рисков и мониторинга за долгом; недостатки в управлении внутренним заимствованием; отсутствие комплексного управления валовым внешним долгом; отсутствие эффективной системы обмена информацией между государственными органами, ответственным за управление долгом организаций с участием государства; несоответствие кадрового обеспечения системы управления международным стандартам и др.

Хотелось бы отметить, что в республике неотработанным вопросом является определение полномочий и функций государственных органов и обеспечение эффективного взаимодействия их с целью выработки обоснованной долговой политики с учетом особенностей денежно-кредитной и налогово-бюджетной политики на новом этапе развития экономики.

Можно согласиться, что государственные уполномоченные органы не проводят комплексное управление валовым внешним долгом страны, национальных компаний, холдингов, акционерных обществ с участием государства, а также долгов частного сектора.

На наш взгляд, решением проблем управления государственным долгом заключается в передаче всех функций управления, прогнозирования, анализа, обслуживания государственного долга одному органу, который смог бы вести свою деятельность в тесной взаимосвязке с деятельностью государственных органов денежно-кредитных и налогово-бюджетных отношений. На наш взгляд, наиболее потенциальным органом является Министерство финансов РК.

Таким образом, государственный долг как объект государственного управления приводит к развитию отраслей экономики, стабилизации экономики и укреплению финансовой системы страны, а эффективность методов его регулирования способствует решению финансовых проблем.

Список литературы

1. Мельников В.Д., Ильясов К.К. «Финансы» учебник для ВУЗов. Алматы 2009.
2. Вечканов Г.С. «Экономическая теория». 2-е издание – Питер, 2009.
3. Данные с официального сайта Министерства финансов: www.minfin.kz.
4. Зейнельгабдин А.Б. «Финансовая система Казахстана: становление и развитие: моногр.- Астана, 2008.
5. Национальный Банк Республики Казахстан «Платежный баланс и внешний долг РК за 2008-2009гг.»
6. Указ Президента РК от 29 декабря 2006 года «О Концепции по управлению государственным и валовым внешним долгом».
7. Берстембаева Р.К. «Анализ воздействия государственных заимствований на экономику Казахстана» /материалы международной научно-практической конференции. «Ускоренное развитие казахстанского общества в условиях экономической, политической, социальной модернизации: Стратегии инновационного прорыва». Астана, 2006г.

**Какижанова
Толкын Исатаевна
ст.преподаватель
КазНУ им. аль-Фараби**

ОЦЕНКА РИСКА ВАЛЮТНОГО РЫНКА НА ОСНОВЕ ФАКТОРНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ

Современный этап развития региональной и мировой экономики обуславливает необходимость проведения дальнейших реформ в реальном и финансовом секторах экономики, и это касается валютного рынка, являющегося на сегодняшний день основным сегментом финансового рынка Казахстана. При выработке определенных стратегических направлений развития национального валютного рынка необходимо, в первую очередь, опираться на изменение роли мирового валютного рынка в мировой экономике и сегментации мирового финансового рынка. Этот процесс неизбежный и подтверждается стиранием границ между его участниками в лице отдельных государств, банков различных уровней, ТНК, крупных промышленных консорциумов, оффшорных компаний и международных организаций, а также присутствием евторынка. Надо констатировать, что обилие проблем в практической деятельности национального валютного рынка не может быть решено без теоретической концепции реформирования мировой валютной системы, переоценки роли золота, валютного курса, резервной валюты, международных валютно-счетных единиц и др. в процессе регулирования перелива международных капиталов.

В этих условиях на первый план выходят вопросы переоценки прежних теоретических взглядов в сопоставимости с современными концепциями и их практической реализации в деятельности как национальных, так и международных институтов, участвующих в процессе формирования и развития мирового и национального валютного рынка.

Опыт стран с развитой рыночной экономикой позволяет целостно представить возможности выработки стратегии развития национального валютного рынка, избежать ошибок в использовании форм и методов проведения валютной политики, таких как инфляционное таргетирование или либерализация валютного режима, определить роль государства во всех этих процессах. Учитывая, что в Казахстане пока окончательно не сформировался достаточно устойчивый валютный рынок, на котором бы осуществлялось рациональное распределение валютных и финансовых ресурсов между важнейшими отраслями экономики, сократилось бы «бегство» капитала, национальная валюта – казахстанский тенге стал бы стабильной и

конвертируемой, снизился процесс долларизации экономики, системное исследование всех этих процессов представляется особенно актуальным.

Факторные экономические модели являются довольно грубым «инструментом» для оценки волатильности рассматриваемого финансового показателя, поскольку они обычно используют агрегированную информацию, характеризующую среднее значение показателей финансового рынка за достаточно длительный период (неделя, месяц и т.д.). Однако они позволяют получить удовлетворенные оценки, если а) модель «достаточно хорошо» подогнана данным; б) на рынке не ожидается резких изменений факторов, обуславливающих закономерности развития исследуемого финансового показателя. В настоящее время таким условиям удовлетворяет валютный рынок Казахстана, находящийся с конца 1998 г. Под достаточно жестким контролем со стороны ЦБ РК.

Для оценки закономерностей изменений курсов валют и оценок риска казахстанского валютного рынка (волатильности) в своей работе рассмотрены варианты моделей с результирующим показателем, представляющим собой стоимость USD в тенге.

В качестве основных курсообразующих факторов в работе использовались изменение недельных темпов инфляции (%) денежной базы в узком определении (без учета средств коммерческих банков на корсчетах ЦБ) (млрд. тенге), остатки на корсчетах банков в ЦБ (млрд. тенге), ставки по тенговым депозитам на срок 1 месяц (% годовых), ставка по МКБ (INSTAR) на срок 1 день (% годовых), официальный экспорт РК (млрд. долл. США). Значения данных по экспорту сдвигались на 2 месяца, учитывая тем самым временной лаг между фактическим экспортом и продажей экспортной выручки на внутреннем валютном рынке, а также психологическое влияние заявленных сторонами данных об экспорте за прошедший месяц на проведение участников рынка. Исходные данные об изменении этих параметров и курса доллара к тенге были получены на сайтах Центрального Банка РК, агентства статистики и т.д.

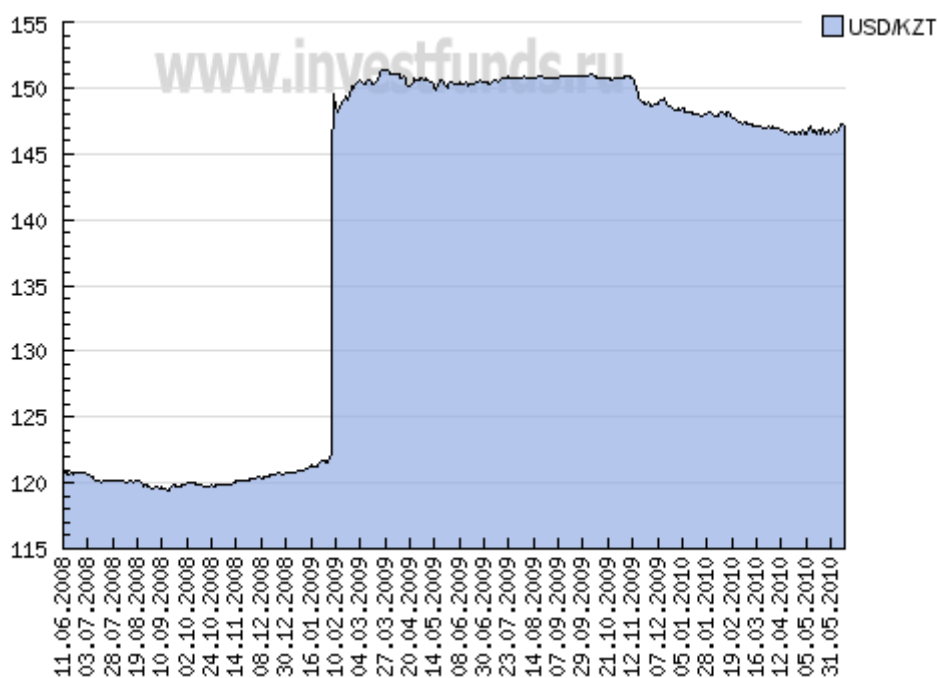
Используемые обозначение: темп инфляции - c , денежная масса - d , остатки на корсчетах - e , ставки по тенговым депозитам - f , ставки рынка МБК - g , экспорт - h , валютный курс доллара к тенге - y .

В работе рассматривались следующие типы моделей, отражающих взаимосвязи зависимой переменной y с влияющими на ее тенденции факторами:

1. линейная зависимость;
2. степенная зависимость;
3. линейная зависимость с фактором времени;
4. степенная зависимость с фактором времени.

Для оценки коэффициентов модели использовался МНК, отбор значимых факторов проводился по критерию Стьюдента. Для анализа рассматривали данные за 2008 г. январь-2009 г. декабрь.

Рисунок 1. Динамика курса USD/KZT с начало 2008 года



В ходе исследований для целей сопоставительного анализа была отобрана следующая модель множественной регрессии:

1) линейная зависимость

$$y_t = 53,23 c + 6,74 g + 11,23 h + \varepsilon_t \quad (1)$$

Показатели качества модели (1):

Коэффициент детерминации 0,79; критерий Фишера – 4,58; дисперсия – 0,047; волотильность – 0,25.

Все факторы модели статистически значимы.

Другие типы модели показали гораздо худшие результаты.

Построенные варианты модели, в целом, подтверждают выводы, вытекающие из содержательного анализа проблемы.

Повышение ставки на тенговые депозиты делают вложения в тенге привлекательными, следовательно, повышают спрос на тенге, тем самым укрепляя тенге (численное значение курса, выраженное в тенге за доллар, при этом уменьшается). При повышении валютного курса тенге растут темпы инфляции.

В этой связи можно сделать вывод, что модель (1) адекватна изменению валютного курса и достаточно точно выражает уровень риска валютного рынка Казахстана.

В современных условиях возрастает необходимость в повышении научной обоснованности оценок уровней финансовых рисков и подходов к управлению ими путем использования более совершенных и адаптированных к казахстанским реалиям методов.

Литература

1. Статистический бюллетень, Национальный банк Казахстана, 2007-2009г.
2. Статистический бюллетень, Агентство Республики Казахстан по статистике, 2007-2009г.
3. Статистическое обозрение Казахстана, Агентство Республики Казахстан по статистике, 2007-2009г.
4. Валютные рынки: математическое моделирование хаотических состояний / Быстрая Г.П., Николаева Е.В., Журкина А.В., Рыбалко А.А.: Препринт. - Екатеринбург: УрО РАН, 2001. – 63с.
5. Павлова Л.Н. Финансы предприятий: Учебник для вузов. - М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. – 639с.
6. Кандинская О.А. Управление финансовыми рисками: поиск оптимальной стратегии. – М.: АО “Консалтбанкир”, 2000. – 272с.

Түйін

Мақала валюта нарығындағы тәуекелді бағалауға арналған. Статистикалық мәліметтер негізінде көптік сызықты регрессия теңдеуі құрылды, y тәуелді айнымалы (доллардың тенгеге валюталық курсы) мен оған әсер ететін факторлардың (инфляция қарқыны, ақша массасы, қоршоттағы қалдықтар, тенгелік депозит бойынша қойылым, БАН нарығының қойылымдары, экспорт) өзара байланысын бейнелейтін, модельдердің түрлі типтері қарастырылды.

Некоторые особенности системы банковского кредитования инвестиционных проектов

Экономическое развитие Казахстана, укрепление его на мировом рынке, стремление войти в десятку пятидесяти конкурентоспособных стран мира потребовали от специалистов пересмотра действующей банковской системы. Так, новой схемой финансирования крупных инвестиционных проектов стало считаться проектное финансирование строительства, отличие которого от кредитования состоит в том, что в данном случае не предполагается предоставления банку залога под кредит, стоимость которого должна существенно превышать размеры заемных средств.

Поскольку стоимость строительных проектов достаточно высока, строительные компании не имеют достаточного количества активов, чтобы предоставить банкам необходимое обеспечение. Именно поэтому при проектном финансировании строительства происходит вложение банковских средств в реализацию строительных проектов, которые сами же и выступают обеспечением долговых обязательств, причем банк берет на себя от 70 до 80 процентов затрат на реализацию проекта.

Таким образом, с целью проектного финансирования строительства привлекаются инвестиционные средства, природа которых заключается в заимствовании не под залог, а под проект.

Совершенно очевидно, что само по себе проектное кредитование имеет ряд преимуществ, среди которых можно обозначить следующие:

- при проектном кредитовании возврат банку средств происходит за счет денежных потоков, формируемых новым проектом, что позволяет говорить об определенной стабильности;

- проектное кредитование строительства может предоставляться абсолютно новой компании без финансовой истории. Причем основанием выдачи кредита на строительства может стать условие, что через несколько лет строительство принесет необходимую прибыль – например, уже сейчас есть покупатель на продукцию компании или услуги, которые будет производить проектный объект;

- при проектном кредитовании строительства процентная ставка гораздо ниже, чем по обычным кредитам, а сроки кредитования – существенно больше;

- для получения проектного кредитования не нужно предоставлять залог, то есть отвлекать из бизнеса значительные активы.

Следовательно, проектное кредитование может явить собой наиболее выгодную для банка сделку с точки зрения сохранения и возврата его материальных ресурсов.

Как любая финансовая сделка банковское кредитование имеет свои специфические особенности. Так, в связи с тем, что такое банковское кредитование строительных проектов требует значительного вложения средств, сама заявка на получение финансирования может рассматриваться несколько недель. При этом кредитор должен взвесить все аргументы, изучить все доказательства будущей прибыльности от строительства. А когда прибыль от реализации объекта строительства или его работы начнет поступать, то распределять ее будет банк-кредитор, выделивший финансирование на проект и взявший на себя большинство рисков.

Организация работы по кредитованию заемщиков достаточно подробно описана и в отечественной, и в западной литературе. Однако авторы отечественной литературы в основном рассматривают выдачу краткосрочных кредитов под пополнение оборотных средств или экспортно-импортные операции. В зарубежной литературе приводится практика предоставления средне- и долгосрочных ссуд, которая зачастую осуществляется в той деловой среде, которая так или иначе отличается от нашей и без предварительного анализа и адаптации к казахстанским условиям не может иметь применения. Если говорить об основных факторах, влияющих на качество выдачи кредитов, и рассматривать соответствующие методические аспекты, направленные на учет этих факторов в реальной банковской практике, то можно сказать следующее: серьезное нормативно-методическое обеспечение для выполнения анализа сложных инвестиционных проектов развития производства кредитных подразделений казахстанских банков требует тщательной переработки и создания нового подхода к качественной оценке бизнес-планов [1].

Следует отметить, что определенное самостоятельное значение банковское инвестиционное кредитование имеет лишь в плане кредитования инвестиционных проектов, в то время как в остальных случаях, когда специальный инвестиционный проект не разрабатывается, оно оборачивается обычным кредитованием, нацеленным на пополнение оборотных средств или реализацию того или иного контракта. Если рассматривать данный аспект с теоретических позиций, то мы можем обнаружить следующие специфические особенности:

- естественной базой для возникновения такого рода кредитных отношений является неравномерность кругооборота и оборота капиталов в реальном секторе экономики, поскольку кредит является той особенностью, которая ликвидирует возникающее в процессе банковской операции несоответствие между временем производства и временем обращения средств. Более того, кредит так или иначе разрешает относительное противоречие между временем оседания средств и необходимостью их использования;

- сущность кредита определяется как передача кредитором на основе соответствующего кредитного договора, ссуженной стоимости заемщику для платного использования на началах возвратности;

- кредит, во взаимодействии с внешней средой, выполняет перераспределительную функцию, экономит издержки обращения, ускоряет концентрацию капитала и обслуживает товарооборот.

Исходя из этих трех аспектов банковского кредитования реального сектора экономики, выделяют следующие области деятельности, имеющие самостоятельное значение и требующие для практической реализации разных технологий.

Так, кредитование производственных предприятий для пополнения оборотных средств является типичной разновидностью кредита в описываемой нами области, для которой характерны следующие основные признаки:

— капитал должен быть реализован без какого-либо этапа освоения производства, а его возврат осуществляется сразу после одного цикла производства и продажи товара;

— качество и структура производственного потенциала в результате получения кредита в производстве практически не меняются; полученные средства могут быть использованы лишь на поддержание функционирования производства продукции, ими могут быть оплачены: сырье, комплектующие, энергия, запчасти для оборудования, труд и т. п.;

— для получения кредита нет необходимости разрабатывать и представлять в банк инвестиционный проект и бизнес-план его практической реализации.

Поскольку именно кредитование в пределах реализации инвестиционных проектов может считаться банковским инвестиционным кредитованием, особенно важным в данном случае является создание новых или совершенствование имеющихся производств. В этой области кредитования производства выделяют следующие признаки:

— инвесторы, заказчики и подрядчики, являющиеся субъектами инвестиционной деятельности разрабатывают инвестиционный проект;

— желающие получить кредит инвесторы в обязательном порядке представляют в банк бизнес-план практической реализации инвестиционного проекта;

— вложение средств в данный бизнес может осуществляться по различным схемам, которое может осуществляться не только в самом начале реализации проекта;

— освоение нового или обновленного производства происходит в течение достаточно длительного периода;

— срок окупаемости может быть продолжительным и имеет принципиальное значение для получения кредита заемщиком;

— приобретение новых основных фондов и нематериальных активов, создание новых технологий, для отладки которых приобретаются оборотные

средства и оплачивается труд специалистов, создают новый производственный потенциал, качественно меняющий состояние уже имеющегося;

— необходима тщательная отработка всех банковских процедур, входящих в технологию кредитования инвестиционных проектов, поскольку риск невозврата ссуды и получения платы за кредит может быть достаточно высок.

Таким образом, учет всех перечисленных выше признаков, по нашему мнению, может быть полезен для построения эффективной банковской системы кредитования инвестиционных проектов, обеспечивающей четкость механизма управления данной системой через взаимосвязь стратегических и тактических планов с генеральной целью банка.

Понятие «цель» в нашем исследовательском аспекте имеет определенную специфику, которая требует уточнения. Так, понятие «цель» может интерпретироваться «как предвосхищение в сознании результата, на достижение которого направлены действия» [2]. Поскольку, по мнению исследователей, коммерческий банк, анализируемый вне интересов конкретных субъектов, цели не имеет [3], совершенно очевидно, что цели субъектов могут сильно различаться. В связи с этим одним из основных вопросов в области исследования целей банка является установление тех субъектов, чьи интересы являются определяющими.

Одним из видов целенаправленной деятельности банка является создание и функционирование его как коммерческой организации. Под целенаправленной деятельностью в данном случае нами понимается согласно общепринятому пониманию движение в одном направлении, в направлении поставленной цели.

Максимизация благосостояния собственников в доминирующем большинстве исследований выступает целеустановкой коммерческой организации, что так или иначе соответствует основополагающей концепции экономики — концепции «рационального экономического человека», основывающейся на посылке, что из всей группы факторов: экономических, социальных, политических, психологических и т.д., экономическая деятельность субъектов определяется прежде всего экономическим фактором, которым субъект руководствуется при принятии решения, то есть соображениями собственной выгоды.

Говоря о целеустановке коммерческой организации, следует упомянуть такое понятие, как «прибыль» - разность между доходами и расходами предприятия, являющейся до недавнего времени основным критерием достижения и вызывающей определенные противоречия в результате ее использования в качестве критерия, исходя из концепции «экономического человека».

Так, например, прибыль, являющаяся краткосрочным показателем, не позволяет учесть долгосрочный аспект, который особенно важен для принятия решений инвестиционного характера, а также при оценке качественных (нефинансовых) аспектов деятельности, как-то конкурентного положения и/или

изменения рыночной конъюнктуры. В связи с этим использование прибыли как критерия не представляется нам достаточно рациональным.

Показатель прибыли не учитывает затраты используемого капитала и риск, который, как известно, в результате получения различных объемов прибыли также может различаться.

Более того, сравнение объемов прибыли, полученной в различные периоды времени вызывает определенные трудности даже при сопоставлении прибыли за различные периоды времени. Данная оценка слабо отражает фактические объемы и сроки возникновения денежных потоков, является весьма неточной.

Альтернативным критерием оценки деятельности коммерческих организаций является текущая стоимость капитала, которая так же, как и показатель прибыли, соответствует концепции «экономического человека» и является более приемлемым показателем оценки деятельности коммерческой организации, поскольку этот показатель лишен всех вышеописанных присущих показателю прибыли недостатков.

Вполне очевидно, что использование показателя текущей стоимости капитала отнюдь не должно исключать из поля зрения показатель прибыли коммерческого банка. Напротив, прибыль является одним из основных факторов прироста стоимости капитала. Кроме того, в этом качестве прибыль коммерческих банков важна не только с точки зрения собственников банка, но и для всех субъектов экономического процесса [4]:

— благодаря увеличению резервов и повышению качества услуг складывается более прочная, надежная и эффективная банковская система, в связи с чем прибыль банка может принести выгоды его вкладчикам;

— поскольку способность банка предоставлять ссуды зависит от размера и структуры капитала, заемщики так или иначе заинтересованы в достаточности банковской прибыли;

— экономические группы, непосредственно не прибегающие к услугам банка, получают косвенную выгоду от банковской прибыли, так как надежная банковская система означает безопасность вкладов и наличие источников кредита, от которых зависят предприятия и потребители.

Таким образом, можно утверждать, что текущая стоимость капитала является основным критерием при разработке стратегических планов коммерческого банка, однако данный показатель может быть использован в комплексе с другими параметрами деятельности, например банковской прибылью.

Список использованной литературы:

1. Макконелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: В 2 т.: пер. с англ., 1993.
2. Философский словарь / Под ред. М. М. Розенталя. М.: Политиздат, 1975.

3. Аккофф Р. С., Эмери Ф. И. О целеустремленных системах. М: Сов. радио, 1974. - 271 с.
4. Котц Д. М. Банковский контроль за крупными корпорациями в США. М.: Прогресс, 1982.

Особенности трактовки понятия «денежный рынок» в составе финансового рынка

Проблемам развития финансового рынка в научной литературе уделяется достаточное внимание, особенно в связи с произошедшим финансовым кризисом. В научных публикациях достаточно подробно и глубоко освещены истоки, причины, ход развития кризиса, его последствия, меры реагирования.

Несовершенство функционирования финансового рынка, нарушение законов денежного обращения, беспрецедентный разгул спекуляции, отсутствие надлежащего регулирования рынка, социально-экономические издержки – все это причинно-следственные компоненты периодически повторяются, привнося в процесс разнообразие или в масштабах охвата, или в исходный импульс, или в длительность, или в степень разрушения экономики.

Но в любом случае речь может идти о степени несоответствия развития товарных и финансовых рынков, их противоречивом взаимодействии.

Финансовый рынок, с одной стороны, – мощное средство содействия развитию реального сектора экономики путем перераспределения ресурсов в конкурентоспособные, эффективные производства, ускорения экономического роста. С другой – источник нестабильности в случае самопроизвольного движения финансового капитала, его перенакопления без обеспечения натурально-вещественными компонентами производства приводит к образованию «денежных пузырей» и обрушению неустойчивых денежно-финансовых систем.

Отдельные составляющие финансового рынка по-разному задействованы в обороте финансовых ресурсов (капитала), в большей или меньшей мере воздействия на нарушения воспроизводственного процесса. Принято считать, что наибольшей нестабильностью обладают производные финансовые инструменты – деривативы, поскольку могут отрываться от «базового актива» и при самостоятельном движении умножать ценностное значение.

Деривативы являются производными инструментами от простых инструментов всех сегментов финансового рынка: кредитного, депозитного, рынка ценных бумаг, валютного, денежного, страхового, пенсионного.

Данные рынки имеют как национальное, так и международное измерение. Национальные рынки в условиях глобализации размывают свои границы, вливаясь в общий мировой финансовый рынок, в котором процессы движения денежного капитала происходят стихийно, практически без регулирования. На мировом финансовом рынке национальные финансовые рынки подчиняются правилам, диктуемым более сильными игроками, что лишает их порой возможности маневра ресурсами или инструментами.

Сегменты финансового рынка тесно взаимодействуют между собой в единой системе и зачастую трудно разграничить – к какому сегменту принадлежит тот или иной инструмент.

В диссертации Адамбековой А. А. исследовано взаимодействие сегментов рынка, которое автор назвала термином «десмозависимость».

В то же время возникают сомнения в части содержания сегмента «денежный рынок». Ряд авторов вкладывают в его содержание разные виды отношений. Так по Адамбековой, «отношения, формирующиеся в процессе функционирования денежного рынка, следует рассматривать посоставно для самого рынка [1, с. 86]:

рынок наличных денег, отношения между:

- поставщиками товаров, работ и услуг и их потребителями,
- государством и налогоплательщиками в лице домашних хозяйств (по налогам на собственность и налогам, связанным с занятием индивидуальной трудовой деятельностью);

- работодателями и занятым у них населением;

рынок платежных карточек, отношения между:

- поставщиками товаров, работ и услуг и их потреби гелями;

- работодателями и занятым у них населением;

рынок инструментов безналичных расчетов, отношения между:

- поставщиками товаров, работ и услуг и их потребителями;
- государством и налогоплательщиками, государством и населением (по социальному обеспечению);

- государством и государственными учреждениями и организациями, государственными предприятиями;

- бюджетами различных уровней;

- Национальным банком (различными фондами) и коммерческими банками по выполнению резервных требований, обязательных отчислений и т.п.;

- финансовыми институтами;

рынок переводных инструментов, отношения между:

- физическими лицами;

рынок векселей, отношения между:

- векселедателем и векселедержателем;

- векселедателем и другими участниками вексельных отношений (акцептантом, авалистом, ремитентом и т.д.);

рынок чеков, отношения между:

- чекодателем и чекодержателем;

- банком и чекодателем, банком и чекодержателем.

Аналогичная позиция представлена и в учебнике «Финансовые рынки и посредники» [2, с. 21-39].

Нам представляется, что неправомерно включать в состав этого сегмента все денежные отношения, связанные с движением денежной массы, то есть денежный оборот.

Ведь смысл понятия «денежный рынок», как и любой другой вид рынка означает совершение акта купли-продажи товара, услуги, ресурса. В данном случае это относится к купле-продаже денежного ресурса. То есть денежные ресурсы, купленные или проданные как товар, в связи с их недостатком у покупателя (потребителя) или избытка у продавца (поставщика) считаются реализованными на денежном рынке. Продавец (поставщик) денежных средств продает их с некоторой наценкой, определяемой действующим на финансовом рынке ссудным процентом. Покупатель (потребитель) знает об этом и сознательно совершает сделку в силу необходимости получить денежные средства, «переплачивая» за них или сразу (дисконт) или через определенный период времени, когда возвращает полученную сумму. Деньги при этом могут выступать в разных формах; как наличность, безналичные, вексель, депозитный сертификат.

Если же предприятие использует свои собственные денежные средства, находящиеся на счете в банке и полученные за реализованную продукцию, товары, услуги, для приобретения товароматериальных ценностей, чтобы продолжить процесс производства, то есть для использования в процессе кругооборота производственных фондов (капитала), то вряд ли такие операции относятся к совершаемым на денежном рынке. Да, банки взимают комиссионное вознаграждение за расчетные операции, но это не ссудный процент, а уплата за услуги банка по переводу денег. Предприятие рассчитывается собственными деньгами, адресуя их в платежных документах своим партнерам по бизнесу. Но если то же предприятие предоставляет рассрочку по оплате такому партнеру, то здесь налицо признаки денежного рынка, так как оплата по использованию ресурсов предприятия со стороны партнера, выраженная в денежной оценке, с использованием норм ссудного процента, будет относиться к сфере действия денежного рынка.

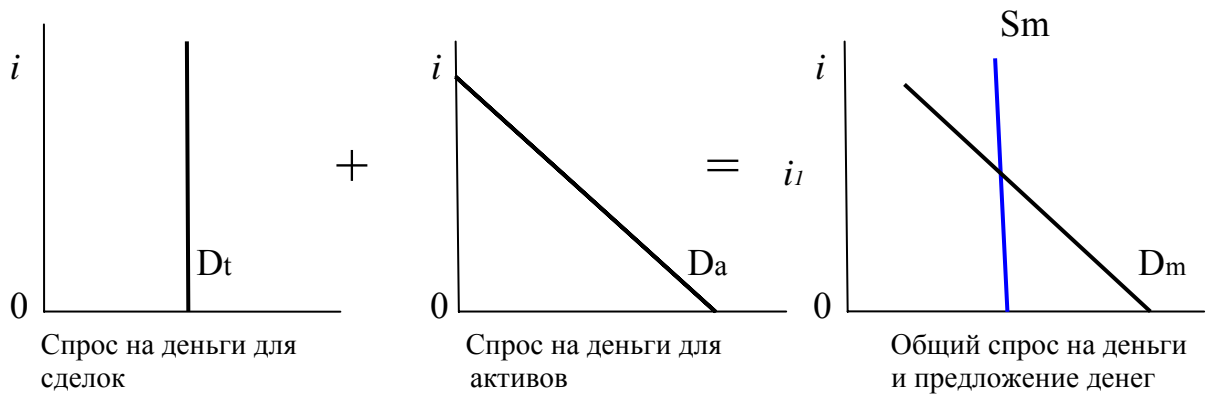
Ряд денежных операций вообще трудно представить как относящихся к денежному рынку в интерпретации вышеназванного определения. Например, уплата налогов, сборов, штрафов. Здесь нет ни движения встречного эквивалента стоимости, ни, тем более, процента за проходящие денежные суммы. Аналогичное относится к операциям бюджетного финансирования, когда выделяются денежные средства на содержание, как правило, социальных учреждений, органов управления, обороны, отраслей экономики.

И, наконец, если все денежные агрегаты (M_0 , M_1 , M_2 , M_3) относятся к сфере денежного рынка, то как тогда определять понятия «денежная система», «денежный оборот». Эти термины становятся «лишними» в экономическом обиходе?

Ведь трудно представить, что весь платежный оборот экономики Казахстана, например, за 2009 год в объеме 159746 млрд. тенге – это эквивалент денежного рынка! По крайней мере, из этого объема следует исключить денежный оборот хозяйствующих субъектов секторов экономики, эквивалентный стоимости валового общественного продукта (не ВВП), составивший в 2009 году около 32 трлн. тенге, обороты по государственному бюджету – 7,2 трлн.

тенге, обороты по операциям Национального фонда РК (поступления и расходы) – 2,8 трлн. тенге, обороты фондовой биржи – 22,9 трлн. тенге, обороты внебиржевого фондового рынка.

Функционирование денежного рынка предполагает наличие спроса и предложения денег. В учебнике «Экономикс» К. Р. Макконелла и С. Л. Брю выделяется спрос на деньги со стороны сделок и спрос на деньги со стороны активов [3, с.272-273]. В первом случае – спрос на деньги для сделок – формируют предприятия – для оплаты труда, материалов, энергии и т. д., домашние хозяйства – для приобретения товаров и услуг, оплаты коммунальных услуг и т. д. Спрос на деньги для сделок определяется пропорционально номинальному ВВП.



Спрос на деньги для сделок изображен в виде вертикальной прямой для упрощения, что необходимое для сделок количество денег зависит от уровня ВВП и мало связано с изменением ставки процента. В примечании авторы разъясняют, что в действительности, количество денег для сделок меняется обратно пропорционально процентной ставке: когда процентные ставки высоки, потребители и предприятия стараются уменьшить количество предназначенных для сделок денег, с тем, чтобы иметь больше фондов для вложения в активы, приносящие проценты.

Напротив, спрос на деньги со стороны активов (в форме ценных бумаг, наличных денег) сильно зависит от процентной ставки: когда процент высок, обладать значительным количеством активов в форме денег невыгодно, и количество таких активов будет небольшим и, наоборот, при низком проценте владельцы предпочитают иметь большее количество активов в форме денег. Общий спрос на деньги представляет линия D_m , как сумма D_t и D_a с характерным углом наклона. Линия S_m характеризует предложение денег со стороны центрального банка (пропорционально ВВП и с учетом количества оборотов денег), а i_1 – сложившийся уровень ставки процента (цену равновесия) при пересечении спроса и предложения денег.

Таким образом, авторы акцентируют связь ставок ссудного процента и денег в форме активов (линии D_a и D_m параллельны), а не всей денежной массы.

В связи с изложенным представляется более приемлемой позиция авторов, которые именуют денежный рынок двойным названием, с добавлением тер-

мина «рынок ссудных капиталов», При этом подчеркивается, что при подобных операциях денежный капитал предоставляется в ссуду – а именно, в таких операциях обязательно участие ссудного процента. И чтобы отличить эти операции от кредитных, оговаривается, что деньги в ссуду выдаются на короткий и сверхкороткий сроки. То есть, денежный рынок – это рынок краткосрочных ссуд.

Так, К. В. Рудый формулирует данный сегмент рынка следующим образом: «Рынок ссудных капиталов, или денежный рынок, – это экономический механизм мобилизации и распределения сверхкраткосрочных ссуд (от 1 дня до нескольких месяцев, иногда до 1 года). Денежный рынок является преимущественно межбанковским и позволяет банкам ежедневно выравнять по срокам активно-пассивное сальдо путем размещения или приобретения ссуд» [3,]. Далее автор утверждает, что денежный рынок насыщен векселями, депозитными сертификатами, акцептами, в отличие от рынка капиталов, где преобладают облигационные займы.

В такой интерпретации денежный рынок не трактуется столь расширительно и занимает свое истинное место в системе финансового рынка. Это позволяет определить реальную структуру финансового рынка и его масштабы, что важно для возможного реагирования на отдельные отклонения в процессах движения денежного капитала и своевременного предупреждения негативных, в том числе и кризисных проявлений.

Так, чрезмерное расширение денежного рынка может сильно стимулировать денежное предложение, что вызовет инфляцию. В тоже время обычные товарно-денежные операции предприятий исключают такую возможность, так как деньги покрыты, «связаны» товарной массой.

Аналогично по рынку деривативов. Он умножает денежные требования и обязательства, что может привести к турбулентности в целом на финансовом рынке. Предназначение финансовых деривативов – снижение разнообразных рисков: кредитных, валютных, политических, рыночных и др. Однако надежность, которую они обеспечивают, расценивается трейдерами не как дополнительный фактор, обеспечивающий получение прибыли в операциях с простыми инструментами, а как основной стимул для арбитражной торговли с производными инструментами. Финансовые деривативы с 1990 г. стали отрываться от простых инструментов финансового рынка, что усилило его нестабильность. Производные инструменты оказались более самостоятельными и востребованными, чем инструменты, которые их произвели. Более того, деривативы, которые должны были снижать риски, стали их основным источником на мировом финансовом рынке. Малейшие колебания цен на простые финансовые инструменты отражались в резких скачках динамики рынка производных ценных бумаг. Концентрация финансовых деривативов в руках нескольких крупных банков приводит к тому, что факты и слухи об убытках компаний от операций с деривативами вызывают цепную реакцию на мировом финансовом рынке, что сказывается на объемах и ценах производных инструментов. Потери от торговли деривативами стали миллиардными.

Практически ни один финансовый кризис в развитых странах не обходится без участия производных инструментов. Начиная с «черного понедельника» 19 октября 1987 г., когда произошел биржевой кризис в США, деривативы сопровождают все высокорискованные операции. Феномен финансовых деривативов обостряет вопрос регулирования рыночных отношений. Необходимы биржевой контроль за операциями с производными инструментами в форме рекомендаций, консультаций, повышение квалификации дилеров и качества проводимых операций. Это обусловлено тем, что деривативы являются очень сложными и рискованными инструментами, и малейшая ошибка трейдера приводит к большим убыткам. Развитие внебиржевого рынка деривативов делает регулирование этих торговых операций практически невозможным. Только внутренний контроль компании за торговлей деривативами повысит дисциплинированность каждого отдельного субъекта, но укрепления общей дисциплины на внебиржевом рынке производных инструментов может добиться исключительно центральный банк путем анализа и регулирования деятельности учреждений, занимающихся операциями с деривативами.

Таким образом, четкое определение терминов, выражающих финансовые отношения, их правильная классификация позволяет полнее использовать их свойства и возможности. Так же это помогает наладить надежный мониторинг за соответствующими процессами и своевременно реагировать на негативные отклонения в движении финансовых ресурсов, предупреждая нежелательные явления как в финансовом, так и в реальном секторах экономики, планомерно и целенаправленно выстраивать социально-экономическое развитие в позитивном направлении.

Литература

1. Адамбекова А.А. Финансовый рынок Казахстана: становление и развитие. – Алматы: Дауир, 2007
2. Исаков У. М., Бохаев Д. Т., Рузиева Э. А. Финансовые рынки и посредники. Учебник. – Алматы: Экономика, 2005
3. Макконелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. В 2-х т. Пер с англ. Т1. – М.: «Республика», 1992
4. Рудый К. В. Международные валютные, кредитные и финансовые отношения. Учеб. пособие. М.: Новое знание, 2007

THE RESUME

In article the questions caused by ambiguous treatment of concept «the monetary market», by its expanded treatment some authors are considered. The author of article offers more exact delimitation of the monetary market, that allows to determine real structure of the financial market as a whole and its scales; it is important for possible reaction to separate deviations during movement of the monetary capital and the duly prevention negative, including crisis occurrences.

Нағашбаева Г.К
1 курс магистранты
Т.Рысқұлов атындағы ҚазЭУ
Алматы қаласы

Бюджетаралық қатынастарды жетілдіру жолдары

Бюджет кодексі мемлекеттің экономикалық саясатына сәйкес орта мерзімді бюджеттік жоспарлау негізінде бюджеттік процесті іске асыруын анықтайды. Ал бюджеттік жоспарлауға стратегиялық бағытты беретін Үкімет тарапынан жасалып, алдымыздағы үшжылдық мерзімге салықтық бюджеттік бағдарламаны анықтайтын арнайы құжат – ол Үкіметтің орта мерзімді фискалдық саясат атты құжат. Бұл құжат елдің орта мерзімді әлеуметтік – экономикалық даму жоспары мен басқа да стратегиялық және бағдарламалық құжаттар негізінде жыл сайын бір жылға ұзартылып отыратын үшжылдық мерзімге жасалады. Бұл құжаттың маңыздылығы мен қажеттілігі, ең алдымен елдің экономикалық дамуы көп жағдайда оның қаржы жүйесінің даму бағыттарына тәуелді екенімен, екіншіден, жүргізіп жатқан салықтық – бюджеттік саясаттың ахуалы мен оның бүгінгі талаптарға сәйкестігімен дәлелденеді. Келесі қаржы – жылға бюджет жасаудың негізі болғандықтан, фискалдық саясат мемлекеттің қаржы ресурстарын жұмылдыру мен оларды тиімді пайдалануға, экономиканың басымдылық секторларын ынталандыру арқылы мемлекеттік билік оған нақты әсер етуге және халыққа әлеуметтік демеуді қамтамасыз етуге себепші болады. Бұл құжат мәнінен ел экономикасын басқарудың, яғни макроэкономикалық тиянақтылықты қамтамасыз етумен қаржы ресурстарын қайта бөлісу құралдарының бірі болады.

Бюджеттік саясаттың бағыттары фискалдық және экономикалық саясат болып табылады. Фискалдық саясат ең маңызды мемлекеттік бюджет болып табылатын орталықтандырылған мемлекеттік қорларды толықтырумен, экономикалық саясат экономикалық процестерді реттеумен байланысты. Фискалдық саясат салық төлемдерін алу, «қоғамдық тауарларды» өндіру кезінде ресурстарды орналастыру, оларды бөлу, ақша қаражаттарының трансферттік ағындарының қозғалысы жөніндегі бөлу және қайта бөлу әректтерін, үкмет пен жергілікті органдарының экономикалық және әлеуметтік сфераларда қаржыны пайдалану жөніндегі басқа іс қимылдарын қамтиды.

Фискалдық саясат дискредиялық саясат ретінде, яғни ұлттық өндірістің нақтылы көлемін, жұмыспен қамтуды (жұмыстылықты) өзгерту, инфляцияны бақылау, экономикалық өсуді тездету мақсатымен мемлекеттің салықтарын және шығыстарымен саналы айла-шарғы жасау ретінде жүргізіледі. Экономикалық циклдің сипатына қарай ынталанушы немесе тежеуші фискалдық саясат жүргізуі мүмкін.

Мемлекеттік әлеуметтік – экономикалық мақсаттарын іске асырудағы бюджеттің құрал ретіндегі рөлі өте маңызды болғандықтан, сол рөлді

атқаруға сәйкес арнайы бюджеттендіру әдістері негізіндегі орта мерзімді бюджеттік жоспарлауды қолдану қажет.

Бағдарламалы – арнайы бюджеттелу әдіс маңында бағдарламалық даму стратегия мен қолда бар бюджет ресурстары базасы және бюджеттік бағдарламалар жоспарлау негізі арқылы бюджеттік шығындарды жоспарлау, яғни алдымен елдің даму стратегиялық басымдылықтары анықталады, олар бюджет шығындарында көрсетіледі.

Бюджеттің жобасын құрастыру процесінде бюджеттік теңестірудің арнайы әдістері пайдаланылады. Олар тікшіл (вертикальды) және көлбеулі (горизонтальды) теңестіру әдістерге бөлінеді. Мағыналары бойынша бұл әдістермен мемлекеттік басқарудың жергілікті органдарының қаржылық мұқтаждарын (жергілікті бюджеттердің кірістік бөлімі) қамтамасыз ету мақсаттары шешіледі. Мысалы, тікшіл теңестіру әдістері көмегімен шығындық функцияларды іске асырудың қаржылық базасы қамтамасыз ету мен биліктің әр деңгейлері бойынша бюджеттердің кірістік көздерін тиімді түрде бекіту әрекеттенеді. Бюджеттерді кірістер бойы қалыптастырудың негізгі кезеңдері ретінде түсімдердің барлық түрлері бойынша болжамдық мөлшерлерін анықтау дәйектілік есептеледі. Барлық кезеңдердің ішіндегі ең маңыздысы – ол салықтық түсімдерді болжамдау кезеңі, содан кейін – маңыздылық мәні аз емес салықтық емес түсімдерді болжамдау кезеңі. Келесі кезеңдері – ол негізгі капитал сатудан түсетін түсімдерді болжамдау, ресми трансферттердің, берілген несиелерді өтеудің, қаржылық активтер сату мен Үкіметтік займдардың түсімдерін анықтау. Алдағы бюджетке кірістердің түсуін болжамдау Салық, Бюджет кодекстері мен басқа да нормативтік құқықтық актілерге сәйкес іске асырылады. Бюджет кодексі мемлекеттің экономикалық саясатына сәйкес орта мерзімді бюджеттік жоспарлау негізінде бюджеттік процесі іске асыруын анықтайды.

Кесте 15

2005-2008 жылдар аралығындағы бюджеттік субвенциялар, үлес салмағы

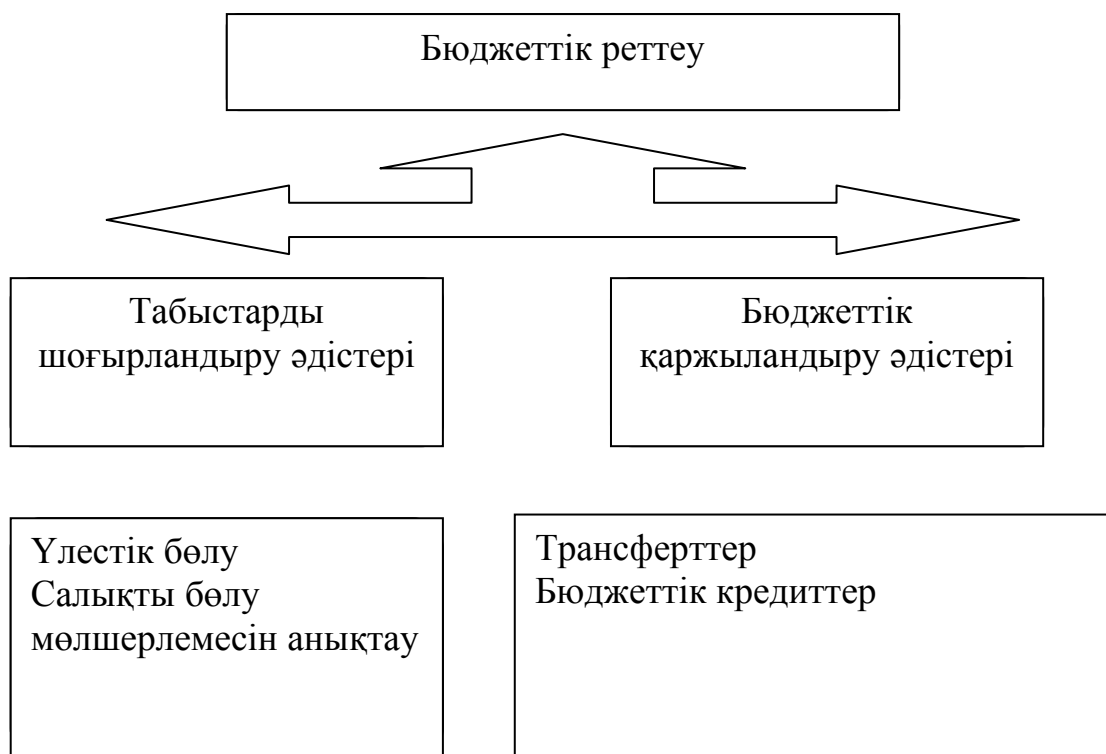
Көрсеткіштер	2006		2007		2008		2009	
	сома	%	сома	%	сома	%	сома	%
Субвенциялар, барлығы	133028	100	153150	100	192791	100	449066	100
Ақмола облысы	13864	10,4	15959	10,4	19617	10,2	31498	7,0
Ақтөбе облысы	-	-	-	-	-		15723	3,5
Алматы облысы	15419	11,6	17708	11,6	22186	11,5	48922	10,9
Шығыс Қазақстан облысы	15469	11,6	17610	11,5	22189	11,5	46936	10,5
Жамбыл облысы	15058	11,3	17396	11,4	21326	11,2	44197	9,8
Батыс Қазақстан облысы	7665	5,8	8490	5,5	11173	5,8	20213	4,5
Қарағанды облысы	5026	3,8	5909	3,9	7678	3,9	35715	7,9
Қызылорда облысы	11009	8,3	12330	8,1	14812	7,7	36161	8,1
Қостанай облысы	9478	7,2	10935	7,1	13415	6,9	33661	7,5
Павлодар облысы	1259	0,9	1618	1,1	3811	1,9	14678	3,3
Солтүстік Қазақстан	11461	8,6	13367	8,7	16546	8,6	31032	6,9

облысы									
Оңтүстік облысы	Қазақстан	27317	20,5	31828	20,7	40039	20,8	90332	20,1
* Автор құрастырған									

Нақты территория шеңберінде бюджеттік реттеудің тиімді жүйесін қалыптастыру аса қиын мәселе болып табылады. Қазіргі кезде бұл процесс әлемнің көптеген елдерінде өте қиын жағдайда өтуде. Қазақстан үшін ол коммуналдық меншік көлемін негіздеу қажеттігінен, қаржы дербестігінің саналы шегінен, территориалдық дамудың бар диспропорцияларының жігін жатқызу мен жаңаларының алдын алудың маңыздылығынан, қаржыны басқару әдістерін жасау және тағы басқалардан туындап отыр.

Бюджеттік жұмыс тәжірибесінде қолданылатын барлық реттеу формаларын кірісті бекіту, бюджеттік кредит беру, трансферттер бөлу деп бөлуге болады.

Бюджеттік реттеудің формалары мен әдістерін келесідей классификациялау да болуы мүмкін.



Сурет 6- Бюджеттік реттеу нысандары
*Қазақстан Республикасының Бюджет кодексі

Мемлекеттік басқару деңгейлері бойынша салықтың нақты түрлерін анық шектеу әдісі Қазақстан Республикасында заң жүзінде бекітілген. Салық квоталары жергілікті бюджетті құруда жеке табыс салығынан, әлеуметтік салықтан түскен түсімдерді бөлу үшін пайдаланылады.

Бюджет жүйесі деңгейлері, әсіресе облыстық бюджет пен аудандық бюджет арасында жеке табыс салығын бөлу мәселесі ерекше назар аударуға тұрарлық. Қазір бұл бюджет кірістерін территориалдық жағынан жанама қайта бөлу үшін бірден бір арна болып табылады. Оның болуы жергілікті органдардың акша аударымдарының жеке нормативтері үшін күресулеріне алғы шарт болып табылады, бірақ өңірлерде бұл нормативтерді қатал жүйеге келтіру республика ішінде диспропорцияның ушығуына соқтырды, олар бюджет жүйесін тұрақсыздандырады және территориалдық бюджетке түсетін салмақты күшейтеді.

Индустриалдық-инновациялық жобаларды уақтылы іске асыруға және маңызды әлеуметтік міндеттерді уақтылы шешуге қатысты мүмкіндіктер уыстан шығып кетті. Шығыстар саясаты теңгерімділік және экономиканың өсу қарқынынан аспайтын шекте ағымдағы шығыстардың деңгейін тежеу қағидаттарына сай болады.

Республикада ішінде бюджеттік қатынастарды реформалау, билік органдарына қаржылық көмек көрсетудің жаңа жүйесін құру бюджеттің өзара байланыстарын нығайтады.

Жергілікті бюджеттердің жұмыс істеуінің құқықтық негізі Бюджет кодексінде қарастырылған, онда жергілікті қаржының жалпы мәселелері реттелген.

Заңда ең маңыздысы жергілікті бюджеттердің өз кірістерінің деңгейін көтеру механизмі өңірлер бюджетінің мүдделеріне қысым жасалуына жол бермейді.

Нақты территория шеңберінде бюджеттік реттеудің тиімді жүйесін қалыптастыру аса қиын мәселе болып табылады. Қазіргі кезде бұл процесс әлемнің көптеген елдерінде өте қиын жағдайда өтуде. Қазақстан үшін ол коммуналдық меншік көлемін негіздеу қажеттігінен, қаржы дербестігінің саналы шегінен, территориалдық дамудың бар диспропорцияларының жігін жатқызу мен жаңаларының алдын алудың маңыздылығынан, қаржыны басқару әдістерін жасау және тағы басқалардан туындап отыр.

Бюджеттік жұмыс тәжірибесінде қолданылатын барлық реттеу формаларын кірісті бекіту, бюджеттік кредит беру, трансферттер бөлу деп бөлуге болады.

Бюджеттік реттеудің формалары мен әдістерін келесідей классификациялау да болуы мүмкін

Бюджеттік реттеу – бұл жергілікті бюджеттің кіріс базасын теңестіру мақсатында мемлекеттік ең төменгі стандартты ескере отырып, әртүрлі деңгейдегі бюджет арасында кірісті бөлу және қаржыны қайта бөлу үрдісі. Бұл үрдіс өз кезегінде бюджеттердің қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз етеді.

Автор бюджет қаражаттарын басқарудың тиімділігін жоғарылату үшін мынандай негізгі өз ұстанымдарын көрсетеді:

- бюджетке түсетін салықтық және салықтық емес түсімдердің жоспарлау сапасын қазіргі заманғы болжау және факторлық талдау әдістерін қолдану арқылы арттыру;

- республикалық бюджет шығыстарының тиімді құрылымын қалыптастыру жөнінде орта мерзімді саясат әзірлеу және әр түрлі ерекшеліктерді қысқарту мақсатында бюджет шығыстарының экономикалық жіктелімін қайта қарау;

- қаржылық жыл ішінде бюджетке енгізілетін түзетулерді барынша азайту және Үкімет резервінің пайдаланылу негізділігін арттыру;

- республикалық бюджет есебінен әлеуметтік маңызды объектілерге техникалық-экономикалық сараптама жүргізудің орындылығын қарау;

- мемлекеттік органдардағы ақпараттық жүйелерді әзірлеу, дамыту, сүйемелдеу және пайдалану процестерін реттейтін нормативтік-құқықтық актілерді жетілдіру жөнінде шаралар қабылдау;

- кепілгерлікті қоса алғанда, қаржылық жыл ішінде борыштық міндеттемелердің жаңа нысандарын және басқа да құралдарды бюджеттік заңнамада көзделмеген мемлекеттің қаржы ресурстарының пайдаланылуына жол бермеу;

- бюджеттік бағдарламалар әкімшілерінің бюджет қаражатын тиімсіз және негізсіз жұмсағаны үшін жауапкершілікті күшейту жөнінде тиісті нормативтік-құқықтық актілерге өзгерістер мен толықтырулар енгізу арқылы шаралар қабылдау;

- мемлекеттік қаржы бақылауының тиімділігін арттыру және республикада қаржылық тәртіпті күшейту жөнінде пәрменді шаралар қабылдау.

Пайдаланылған әдебиеттер

1. Закон РК «О фонда национального благосостояния «Самрук-Казна» от 13 февраля 2009 года
2. Закон РК «О местном государственном управлении и самоуправлении в Республике Казахстан» 9 февраля 2009 года

Резюме

Бюджетное регулирование – это тенденция распределения доходов и расходов между различными бюджетами, также учитывает государственный стандарт на основе приравнивается прибыли местного бюджета.

Об эволюции учета затрат на ремонт и индексации основных фондов в отечественной налоговой практике

Налоговый учет затрат на ремонт и индексация активов выступают одним из источников формирования резервов для обновления и модернизации производства. Необходимо сближение методик учета данных затрат в налоговом и бухгалтерском учете и последовательная оптимизация порядка вычетов расходов на ремонт арендуемых основных средств в целях налогообложения, а также порядка вычетов списанных, утраченных, испорченных, безвозмездно переданных активов. Корректировка инфляционного прироста основных средств через развитие системы налоговой индексации является необходимым условием формирования справедливой оценки активов.

Существенным моментом инвестиционной политики государства является налоговая практика вычетов по ремонту оборудования. Исходя из реализации стратегических приоритетов, налогообложение должно мотивировать налогоплательщиков к осуществлению эффективной и легитимной деятельности. В этом смысле справедливый учет затрат не менее значим чем снижение налоговых ставок.

До 2009г. в республике компании имели право взять на вычеты из совокупного годового дохода фактические расходы на ремонт основных средств в пределах 15-25 % от стоимостного баланса группы на конец налогового периода. Сумма, превышающая указанный предел, увеличивала стоимостной баланс группы. По состоянию на 1 января 2006 г. допускались вычеты по расходам на ремонт основных средств в следующих рамках.

Таблица

№ группы	Наименование группы	Предельная норма (%)
I	Здания, строения (за исключением нефтяных, газовых скважин и передаточных устройств)	15
II	Машины и оборудование, за исключением машин и оборудования нефтегазодобычи	25
III	Канцелярские машины и компьютеры	15
IV	Фиксированные активы, не включенные в другие группы	15

Подобный подход учета затрат на ремонт в целях налогообложения не мог рассматриваться как приемлемый. Более того, с 1 января 2005г. сумма фактических расходов на ремонт основных средств, введенных в эксплуатацию в рамках инвестиционного проекта, просто относилась на

увеличение соответствующего стоимостного баланса подгруппы и вычиталась в общеустановленном порядке в виде амортизационных отчислений.

В Стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы подчеркивается, что основные фонды казахстанских предприятий приходят в упадок, особенно их активная часть.

Показатели износа и обновления основных фондов в Казахстане
в 2005-2008гг.

Годы	Коэффициент обновления основных средств	Коэффициент ликвидации основных средств	в %
			Степень износа основных средств
2005	15,4	1,5	37,4
2006	15,5	1,6	40,6
2007	17,5	2,1	37,8
2008	18,1	2,0	36,1

По данным сайта www.stat.kz

Данные таблицы свидетельствуют, что относительные показатели степени износа и обновления основных фондов незначительно колеблются при сохранении достаточно высокой степени износа. Частично проблему обновления оборудования можно решить через его модернизацию в рамках капитального ремонта. Например, стоимость ввода на таком предприятии как ОАО «Евроазиатская энергетическая корпорация» одного энергоблока на месте существующей площадки составляет 95 млн. долларов США, а стоимость реконструкции оборудования такого же энергоблока – 25 млн. долларов США. При этом ввод нового энергоблока не предусматривает увеличения мощности и требует в среднем 2,5-3 года. Экономически это менее выгодно, чем вариант реконструкции. Однако, поскольку в налоговых группах базой исчисления является остаточная стоимость, которая на данном предприятии приближается к 30%, реальные источники финансирования реконструкции отсутствуют. Все эти затраты в основной своей части осуществляются налогоплательщиками за счет чистого дохода, т.е. облагаются подоходным налогом.

При существовавших подходах абсолютно не могла быть решена проблема налогового учета затрат на ремонт основных средств, имеющих сто процентный износ, но находящихся в эксплуатации. Это приводило к налогообложению производственных расходов налогоплательщиков. Пример. В ОАО «Евроазиатская энергетическая корпорация» в ходе ремонта энергоблока № 4 при остаточной стоимости 44,3 млн. тенге затраты на ремонт составили 209,7 млн. тенге. За три года превышение фактических затрат на ремонт основных средств над принимаемыми к вычетам в налоговом учете составило около 1,2 млрд. тенге. Если пересчитать размер

фактических отчислений корпоративного подоходного налога к доходу от производственной деятельности до налогообложения, ставка налогообложения составит 49,7% вместо официально действовавшей в размере 30%.

Озабоченность практиков также вызывал порядок регулирования вычетов по расходам на ремонт основных средств, произведенных арендатором, но не возмещаемых арендодателем в соответствии с договором аренды. Эти затраты включались в состав расходов на ремонт соответствующей группы основных средств арендатора и подлежали вычету в общеустановленном порядке. Если расходы на ремонт арендуемых основных средств не могли быть отнесены на вычеты в данном порядке, они производились за счет чистого дохода арендатора. В дальнейшем арендатору была предоставлена возможность вычета затрат на текущий ремонт в составе общих вычетов.

Наиболее методологически выдержанным подходом в отношении расходов на ремонт является сближение методик учета данных затрат в налоговом и бухгалтерском учете. В соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности затраты, возникающие после приобретения основных средств, такие как ремонт, обслуживание или улучшения, учитываются одним из следующих способов: признаются в качестве расхода, капитализируются или рассматриваются как сокращение накопленного износа. Затраты на текущий ремонт и обслуживание являются текущими расходами. Последующие затраты капитализируются, когда они улучшают состояние актива, повышая его производительность сверх первоначально определенных нормативов. К их числу относятся:

- модификация объекта основных средств, увеличивающая срок его полезной службы, включая повышение его мощности;
- усовершенствование деталей и узлов машин для достижения значительного улучшения качества выпускаемой продукции;
- внедрение новых производственных процессов, обеспечивающих значительное сокращение ранее рассчитанных производственных затрат.

Исходя из этих положений затраты по текущему ремонту и связанные с эксплуатационным обслуживанием должны подлежать вычету из совокупного годового дохода в полном объеме в том налоговом периоде, в котором они произведены. Затраты на модернизацию, реконструкцию, техническое перевооружение и капитальный ремонт, повышающие срок службы или производственную мощность основных средств, следует относить на увеличение стоимостного баланса группы и вычитать в виде амортизационных отчислений.

В направлении сближения порядка бухгалтерского и налогового учета следует решить вопрос порядка вычета списанных, утраченных, уничтоженных, испорченных, потерянных и безвозмездно переданных активов. Их остаточная стоимость фактически не амортизируется. В Налоговом кодексе установлено, что списание, утрата, уничтожение, порча,

потеря, в случаях страхования фиксированных активов учитывается по стоимости, определяемом исходя из суммы страховых выплат страховой организации страхователю в соответствии с договором страхования. Возможность уменьшения стоимостного баланса группы в размере остаточной стоимости при отсутствии страхования предусмотрено только для фиксированных активов I группы. В последнем варианте НК (2009г.) этот подход сохранен и дополнен нормой, согласно которой при отсутствии страхования выбытие фиксированных активов вообще не отражается. Фактически данный подход представляет собой пример административного способа стимулирования страхового дела, но она может использоваться только как временная, поскольку, по сути, является явно антирыночной. Описываемые потери в целях налогообложения должны однозначно рассматриваться как вычеты в размере их балансовой стоимости. Одновременно следует учесть, если реальный сектор не страхует свои активы, значит условия, которые предлагаются на страховом рынке невыгодны либо не представляют коммерческого интереса. В свою очередь, создание необоснованных льготных условия для страховых фирм снижает их конкурентоспособность.

Завершающим элементом сближения бухгалтерского и налогового учета в отношении вычетов по фиксированным активам является вопрос переоценки основных средств. Согласно казахстанским стандартам бухгалтерского учета (СБУ 6) переоценка основных средств производится в целях приведения первоначальной стоимости основных средств в соответствие с действующими ценами. В соответствии с полученными результатами основные средства отражаются в учете и отчетности по текущей стоимости. В бухгалтерском учете сумма дооценки увеличивает непосредственно первоначальную стоимость основных средств по соответствующим балансовым счетам раздела I «Основные средства» и одновременно отражается по балансовому счету 541 «Дополнительный неоплаченный капитал от переоценки основных средств» раздела V. Износ, начисленный на дату переоценки, корректируется пропорционально изменению стоимости основных средств. По мере эксплуатации актива сумма переоценки переносится на нераспределенный доход в размерах, определяемых в соответствии с применяемым методом начисления амортизации. Вся сумма переоценки переносится на нераспределенный доход только в момент выбытия актива.

В соответствии с МСФО 16 Переоценка основных средств должна производиться достаточно регулярно, чтобы балансовая стоимость существенно не отличалась от справедливой стоимости на отчетную дату. Справедливой стоимостью земли, зданий и других долгосрочных активов обычно является их рыночная стоимость. Эта стоимость определяется путем оценки, обычно выполняемой профессиональными квалифицированными оценщиками.

В 2000-2001 гг. в налоговом законодательстве действовали нормы, предусматривающие порядок налогообложения переоценки фиксированных активов. Сумма переоценки и дооценки увеличивала либо уменьшала

стоимостной баланс подгруппы, в том периоде, когда она была произведена. Налогоплательщик был вправе самостоятельно производить переоценку основных средств в целях налогообложения при условии их осуществления в бухгалтерском учете. При этом индексы увеличения стоимости основных средств, применяемые в целях налогообложения, не должны превышать коэффициенты, использованные при переоценке в бухгалтерском учете. Индексы увеличения стоимости определялись уполномоченным органом. Устанавливался следующий порядок переоценки в целях налогообложения. Прежде всего, переоценка производилась на начало налогового года путем применения индекса к стоимостному балансу подгруппы. При осуществлении переоценки по отдельным объектам основных средств (здания, сооружения, строения) на индексы увеличения стоимости основным средств корректировалась их остаточная стоимость. Допускалась также дооценка основных средств сверх суммы переоценки, исчисленной на основе применения индексов, установленных уполномоченным органом. Эта сумма дооценки, полученная в бухгалтерском учете сверх суммы переоценки по индексам, облагалась подоходным налогом по ставке 15 процентов. Уплата налога производилась в течении следующего месяца с момента проведения дооценки. Не включалась в совокупный годовой доход налогоплательщика сумма переоценки стоимости зданий, строительство которых осуществлялось на заемные средства в иностранной валюте, обеспеченные государственной (правительственной) гарантией Республики Казахстан на сумму отрицательной курсовой разницы.

Существовали и ограничительные условия. Во-первых, убытки, полученные налогоплательщиком в течение отчетного периода от относимых на вычеты амортизационных отчислений в результате дооценки, в целях налогообложения не учитывались. Во-вторых, переоценка основных средств естественных монополистов производилась по согласованию с уполномоченным государственным органом, регулирующим деятельность субъектов естественных монополий. Такой подход был весьма прогрессивным, так как учитывал процесс инфляции и в определенной мере обеспечивал формирование амортизационного фонда по рыночным ценам. Единственной сложностью являлась необходимость единовременной уплаты налога при проведении дооценки на фондоемких или крупных предприятиях.

Введенный в действие в 2002г. Налоговый кодекс, вообще никак не оговаривал порядок налогового учета переоценки. В результате имел место парадоксальный экономический факт, когда налогообложению подвергался процесс инфляции.

Агентством Республики Казахстан по статистике в течение ряда лет разрабатывались ежегодные индексы (коэффициенты по переоценке) увеличения стоимости основных средств. Данные индексы позволяли увеличивать стоимость основных фондов в определенном диапазоне в зависимости от типов оборудования и степени его износа.

Переоценки могли дать существенный прирост стоимости активов, до 9-6% от остаточной стоимости. Однако после 2005г. индексы увеличения стоимости основных средств, хотя и рассчитывались Агентством по

статистике, но в переоценке активов не использовались, основанием стал переход к отечественным и международным стандартам финансовой отчетности.

Принимая во внимание, что инфляционный прирост основных средств за год весьма существенен, учет его в целях налогообложения представляет достаточно серьезную проблему. Здесь необходимо решить два вопроса. Первое определить базу налогообложения. Международные стандарты финансовой отчетности и один из основополагающих принципов отечественной налоговой системы – принцип справедливости теоретически позволяют применить механизм отложенного налогообложения переоценки основных фондов. Такой подход предоставляет возможность налогообложения сумм дооценки в каждом налоговом периоде в пределах полученной экономической выгоды от переоценки. Иными словами позволяет исчислять подоходный налог только с сумм прироста амортизационных вычетов по фиксированным активам. Вторым вопросом связан с определением ставки налогообложения дооценки. Поскольку переоценка основных фондов связана с приведением стоимости основных фондов к рыночным ценам и, следовательно, связана с компенсацией инфляционных процессов, ставка налогообложения должна быть незначительной либо равняться нулю. Использование и устранение всех существующих пробелов либо искажений в налоговой практике позволит превратить ее в эффективный фактор технического и инновационного обновления производства.

Список использованных источников:

1. Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс) по состоянию на 1 февраля 2010г. Алматы: Познание, 2010.
2. Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс) по состоянию на 1 января 2006г. Совместная публикация Международного центра по налогам и инвестициям и журнала «информационный бюллетень Министерства финансов Республики Казахстан» Алматы: 2006.
3. Материалы сайта: www.info-law.ru/
4. Материалы исследования Всемирного банка. Республика Казахстан: Стратегический план повышения нейтральности налоговой системы недобывающих отраслей, 2007.
5. Налоговый учет/Н. А. Нестеренко, Е.С. Цепилова. – Ростов н/Д: Феникс, 2008.
6. Теория и история налогообложения/И.А. Майбуров, Н.В. Ушак, М.Е. Косов – 2-е изд., перераб. и доп. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2010.

Отандық салықтық тәжірибеде ремонтқа кететін шығындарды есепке алу және негізгі қорларды индексациялаудың эволюциясы туралы

Ремонтқа кететін шығындарды салықтық есепке алу мен активтерді индексациялау өндірісті модернизациялау мен жаңарту үшін резервтерді қалыптастыру көздерінің бірі болып табылады. Салықтық және бухгалтерлік есепте берілген шығындарды есепке алудың әдістерін сәйкестендіру, салық салу мақсатында жалға алынған негізгі қорларға ремонт жүргізуде кететін шығындарды шегеру тәртібін, сонымен бірге есептен шығарылған, жоғалған, бүлінген, өтеусіз пайдалануға берілген активтерді шегеру тәртібін жүйелі оңтайландыру қажет. Салықтық индексациялау жүйесін дамыту арқылы негізгі қорлардың инфляциялық өсімдерін реттеу активтерді әділетті бағалауды қалыптастырудың қажетті жағдайы болып табылады.

About calculation of expenditures for repair and indexing of fixed funds in the domestic tax practices.

Tax calculation of expenditures for repair and indexing of assets is one of the sources for forming the reserves to renewing and modernization of the production. There is a need for approximation of methodic of expenditure calculation in tax and accounting and consequent optimization of expenditure deduction for repair of rented fixed assets in order to taxation, as well as expenditure deduction of written off, stolen, damaged, gratuitously assigned assets. Correction of inflationary increase of fixed assets through the development of tax indexing system is the necessary condition for the fair assets evaluation.

Нурбатырова Д.Д., магистрант
Профильной магистратуры
МБШ. КазЭУ им. Т. Рыскулова

ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОРТФЕЛЕЙ БАНКОВ И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ

В стратегии «Казахстан – 2030» особое значение придается активизации инвестиционной деятельности с целью достижения реальных, устойчивых и возрастающих темпов экономического роста. В этой связи важным условием стабилизации и роста экономики Казахстана является активизация инвестиционной деятельности, которая должна сопровождаться повышением эффективности инвестиции в корпоративные ценные бумаги хозяйствующих субъектов. Нынешнее состояние инвестиционной деятельности коммерческих банков на рынке ценных бумаг в условиях мирового финансового кризиса, а также острой необходимости ликвидных финансовых инструментов, не позволяет создавать необходимую базу для развития фондового рынка на качественно новом уровне.

Важным условием развития фондового рынка, успешного осуществления деятельности банков на рынке ценных бумаг, формирования конкурентоспособного фондового рынка на новой инновационной основе, укрепления его позиций на мировом фондовом рынке является высокая инвестиционная активность.

В настоящее время коммерческие банки нуждаются в возможности предоставления всего комплекса инвестиционных услуг со всеми видами финансовых инструментов. Это зависит от соответствующего уровня их капитализации. Поэтому они не могут предоставлять весь перечень услуг инвестиционного банкинга. Кроме того, банки как профессиональные участники рынка ценных бумаг недокапитализированы для осуществления рискованных инвестиционных операций.

Эффективное использование потенциальных возможностей банковского капитала для массового инвестирования реального сектора экономики Казахстана требуют развития финансовых инструментов и новых способов мобилизации финансовых ресурсов. Другими словами, приток банковских инвестиций в производство будет зависеть от степени развития рынка ценных бумаг, чтобы аккумулировать внешние и внутренние свободные финансовые ресурсы и трансформировать их в приоритетные направления развития национальной экономики. В этой связи вышеприведенная актуальность, а также недостаточный уровень теоретической и практической проработки проблем деятельности коммерческих банков на рынке ценных бумаг обусловили выбор темы данного исследования.

По нашему мнению, что под «инвестиционными операциями» следует понимать операции банков, связанные с вложением в ценные бумаги с целью поддержания ликвидности и получения дохода, так как в настоящее время ценные бумаги могут выступить в качестве инструментов ликвидности, и это уже доказано казахстанской банковской практикой. Таким образом, понятие «деятельность банка на рынке ценных бумаг» шире, чем «инвестиционные операции» или «инвестиционная деятельность банка».

К сожалению, в современной зарубежной и отечественной экономической литературе отсутствует четкое понятие «деятельность банков на рынке ценных бумаг».

С точки зрения необходимости приведения в соответствие с требованиями науки и банковской практики с учетом системного подхода «деятельность банка на рынке ценных бумаг» следует рассматривать с трех позиций:

1) с позиции банка-эмитента – это деятельность банка, связанная с эмиссией собственных ценных бумаг с целью увеличения собственного капитала и привлечения дополнительных ресурсов на рынке ценных бумаг;

2) с позиции банка-инвестора – деятельность, связанная с инвестированием в ценные бумаги других эмитентов с целью получения дохода;

3) с позиции банка-посредника – деятельность, связанная с куплей-продажей и доверительным управлением ценных бумаг клиентов по их поручению.

В качестве обоснования заявленного подхода, рассмотрена классификация видов деятельности банков на рынке ценных бумаг, связанная с осуществлением различного рода операций с ценными бумагами.

Коммерческие банки могут выступать в качестве эмитентов собственных акций, облигаций и других ценных бумаг, предусмотренных законодательством, а также в роли инвесторов, приобретая ценные бумаги за свой счет, и, наконец, банки имеют право проводить посреднические операции с ценными бумагами, получая за это комиссионное вознаграждение (рисунок 1).



Инвестиционный портфель – это ценные бумаги, приобретаемые с целью получения инвестиционного дохода, а также в расчете на возможность роста их стоимости в длительной или неопределенной перспективе.

Типу портфеля соответствует и тип избранной инвестиционной стратегии: активной, направленной на максимальное использование возможностей рынка или пассивной.

Активная модель управления предполагает тщательное отслеживание и немедленное приобретение инструментов, отвечающих инвестиционным целям портфеля, а также быстрое изменение состава фондовых инструментов, входящих в портфель.

Основной вопрос при ведении портфеля – как определить пропорции между ценными бумагами с различными свойствами. Так, основными принципами построения классического консервативного (малорискового) портфеля являются: принцип консервативности, принцип диверсификации и принцип достаточной ликвидности.

Выделяют два основных типа портфеля: портфель, ориентированный на преимущественное получение дохода за счет процентов и дивидендов (портфель дохода); портфель, направленный на преимущественный прирост курсовой стоимости входящих в него инвестиционных ценностей (портфель роста). Инвестиционные средства банки вкладывают в ценные бумаги таким образом, чтобы в течение ближайших нескольких лет ежегодно истек срок погашения определенной части портфеля инвестиций.

Как видно из таблицы 1, суммарный инвестиционный портфель казахстанских банков второго уровня на 1 января 2010 года составил 770 312

млн тенге. Значительную долю портфеля составляет государственные ценные бумаги РК – 38,52%, или 296 720 млн тенге. На долю негосударственных ценных бумаг эмитентов РК приходится 23,24%. Ценные бумаги международных финансовых организаций составляет 0,5% совокупного портфеля, государственные ценные бумаги иностранных эмитентов – 19,65%.
Таблица 1 – Структура инвестиционного портфеля банков второго уровня Казахстана

Ценные бумаги	на 01.01.2008 г.		на 01.01.2009 г.		на 01.01.2010 г.	
	млн тенге	доля в %	млн тенге	доля в %	млн тенге	доля в %
ГЦБ РК, в т.ч.:	217 198	33,56	477 762	38,54	296 720	38,52
Еврооблигации РК	39 583	6,12	40 705	3,28	8 869	1,15
Ценные бумаги МФ РК	91 509	14,14	97 414	7,86	136 696	17,75
Ноты НБК	83 511	12,90	338 211	27,28	148 957	19,34
Ценные бумаги местных исполнительных органов	2 594	0,40	1 431	0,12	2 198	0,28
ЦБ международных финансовых организаций	139 800	20,05	74 826	6,03	3 863	0,50
ГЦБ иностранных эмитентов	147 799	22,84	235 251	18,97	151 417	19,65
НЦБ эмитентов РК, в т.ч.:	85 374	13,19	212 692	17,15	178 984	23,24
акции	3 712	0,57	32 363	2,61	39 349	5,11
облигации	81 661	12,62	180 329	14,54	139 417	18,10
НЦБ иностранных эмитентов, в т.ч.:	67 075	10,36	239 394	19,31	139 328	18,09
акции	0	0,00	0	0,00	1 043	0,14
облигации	67 075	10,36	239 394	19,31	138 285	17,95
Итого	647 245	100,00	1 239 924	100,00	770 094	100,00

Вышеприведенный анализ показывает, что инвестиционная деятельность банков второго уровня на рынке ценных бумаг занимает второе

место в структуре совокупных активов. При этом банки ориентированы преимущественно на покупку государственных ценных бумаг.

Отмечается тенденция падения доли портфеля ценных бумаг в структуре совокупных банковских активов. На наш взгляд, основной причиной падения послужило отсутствие ликвидных финансовых инструментов на фондовом рынке.

Все вышеперечисленные банки проводят инвестиционные операции на рынке ценных бумаг. Банки, являясь первичными дилерами на рынке государственных ценных бумаг, предлагают брокерские услуги для различных инвесторов: организаций осуществляющих инвестиционное управление пенсионными активами, страховых компаний.

Ссудный портфель банков с учетом межбанковских займов по состоянию на 1 февраля 2010 года составил 9 трлн 558 млрд тенге, уменьшившись за январь на 0,8%. При этом займы нерезидентам Казахстана на отчетную дату составили 1 трлн 757,8 млрд тенге, или 18,4% от ссудного портфеля (данный показатель на 1 февраля 2009 года составлял 16,8%). Займы, выданные в иностранной валюте, составили 56,7% от совокупного ссудного портфеля или 5 трлн 417,3 млрд тенге. В структуре кредитного портфеля банков по состоянию на 1 февраля 2010 года доля стандартных кредитов составила 25,6%, сомнительных - 44,7%, безнадежных - 29,7%. Доля безнадежных кредитов без учета БТА банка, Альянс банка и Темирбанка в совокупном кредитном портфеле банков составила 5,9%.

Resume. In the strategy "Kazakhstan - 2030" special importance to investment activities in order to achieve real, sustainable and increasing economic growth. In this regard, an important condition for the stabilization and growth of the economy of Kazakhstan is an increase in investment, which should be accompanied by improvements in investment in corporate securities businesses. The current state of the investment performance of commercial banks on the stock market amid the global financial crisis and the urgent need of liquidity of financial instruments, can not create the necessary basis for the development of the stock market to a new level.

Литература:

1. Операции коммерческих банков с ценными бумагами на фондовом рынке //Материалы МНПК «Бизнес и образование: вектор развития»
2. Операции коммерческих банков с ценными бумагами //Вестник КазЭУ им.Т.Рыскулова, № 6, 2007
3. Эффективность деятельности банковского сектора Казахстана//Вестник КазЭУ им.Т. Рыскулов, № 2, 2004, с. 184-188 – 0,6 п.л.
4. www.rambler.ru
5. www.today.kz

Модели организации бюджетирования в банках

Одним из составляющих процесса бюджетирования в системе управленческого учета в банках является выбор, создание и утверждение модели и правил ведения бюджетного планирования. К наиболее распространенным моделям относятся:

- традиционная модель, т.е. модель организации бюджетирования на основе трансфертного ценообразования и аллокации расходов;
- модель организации бюджетирования через прямые затраты.

В основе традиционной модели организации бюджетирования лежит разделение подразделений на центры затрат и центры прибыли, использование механизма внутреннего трансфертного ценообразования и аллокации (распределения) расходов.

Модель организации бюджетирования через трансфертное ценообразование и аллокацию расходов строится по следующей последовательности. В банках определяются центры финансовой ответственности, т.е. бизнес – единицы, которыми могут являться структурные подразделения, отдельные проекты или направления деятельности банка. Далее осуществляется деление на центры прибыли и центры затрат, при этом они делятся в зависимости от того, зарабатывает ли такая бюджетная единица реальные деньги или нет, т. е. имеется ли доход от ее деятельности. Центрами прибыли в банке становятся подразделения, ответственные за размещение ресурсов, и подразделения, получающие доход, не связанный с размещением ресурсов. Центр прибыли, отмечает ученый Палий В.Ф., отвечают за превышение доходов над расходами, т.е. за прибыль [1, с.15]. К центрам прибыли могут относиться такие подразделения банка, кредитное управление, управление диллинга и т.д., которые еще называют центрами размещения. Подразделениями, получающими доход, не связанными с размещением ресурсов могут являться операционное управление, управление международных расчетов, управление, которое занимается операциями, связанными с обслуживанием индивидуальных сейфов т.д.

Центрами затрат являются обеспечивающие службы и подразделения банка, ответственные за привлечение ресурсов, которые непосредственно не приносят доход. К таким службам можно отнести управление по работе с персоналом, хозяйственную и транспортную службы, подразделения, ответственные за банковские технологии и инновации, внутреннюю бухгалтерию, юридическое управление, службу безопасности, управление маркетинговых исследований, управление по работе с наличными деньгами и т.д. Следует также отметить, что некоторые обслуживающие подразделения могут выполнять функции центра привлечения, в частности операционное

управление выполняет функции, связанные с обслуживанием клиентов, получая при этом, доход от расчетно-кассового обслуживания и одновременно может являться привлекающим подразделением.

При данной схеме организации бюджетирования рыночные отношения моделируются на основе взаимодействия бюджетных единиц и финансовых расчетов между ними. Это обеспечивается с помощью трансфертного ценообразования, заключающегося в том, что помимо реальных расходов или доходов центров прибыли вводятся в расчет внутренние доходы и расходы, которые являются следствием взаимодействия подразделений, а именно: купли-продажи денежных ресурсов и взаимных услуг.

Следует отметить, что трансфертная цена покупки или продажи ресурсов между подразделениями банка может определяться на ежедневной или еженедельной основе. Трансфертная цена служит средством объективной оценки деятельности центров ответственности [2, с.139]. При этом ставка может быть единой для всех ресурсов, но в банках с развитой системой управленческого учета обычно используют несколько трансфертных ставок для разных по срокам привлекающих ресурсов. Привлекающие подразделения продают Казначейству ресурсы по соответствующим трансфертным ставкам, размещающие подразделения покупают необходимый объем ресурсов по соответствующим трансфертным ставкам. Приблизительно эта же схема распространяется на оплату взаимных услуг.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что трансфертная ставка относится к одним из серьезных инструментов, позволяющих банку реализовывать его стратегию. Например, текущим стратегическим целям банка является увеличение сроков ресурсов, привлекаемых от физических лиц. В данном случае с учетом расходов привлекающего подразделения необходимо скорректировать трансфертные ставки таким образом, чтобы данное подразделение при продаже Казначейству долгосрочных ресурсов получало наибольший доход, а при продаже краткосрочных ресурсов наименьший доход. Таким образом, на наш взгляд, у привлекающих подразделений создается дополнительный стимул для привлечения длинных ресурсов, что соответствует поставленным стратегическим целям банка.

В результате чего у привлекающих подразделений банка формируется доход равный доходу от размещения ресурсов минус трансфертная стоимость. Далее производится аллокация затрат, сформированных центрами затрат, между центрами прибыли, для которых затраты будут условно-постоянными издержками. Они также распределяются по индивидуальным методикам, например, расходы на аренду офиса могут распределяться пропорционально количеству человек в подразделении банка. Затраты на компьютеризацию — пропорционально персональным компьютерам, числящимся в подразделении, затраты на канцелярию — поровну между всеми центрами прибыли банка.

Для расчета чистой прибыли/убытка (финансового результата) подразделения из рассчитанного выше дохода от привлечения/размещения

ресурсов вычитаются собственные прямые издержки подразделения и аллоцированные общепанковские расходы.

Таким образом, финансовый результат подразделений, который занимается привлечением ресурсов, определяется следующим образом:

$$\text{Финансовый результат (привлекающее подразделение)} = \text{Доход от размещения ресурсов по трансфертной ставке} - \text{Расход от привлечения данных ресурсов на рынке} - \text{Собственные прямые издержки (подразделения)} - \text{Аллоцированные общепанковские расходы} \quad (1)$$

Финансовый результат размещающего подразделения определяется следующим образом:

$$\text{Финансовый результат размещающего подразделения} = \text{Доход от размещения ресурсов на рынке} - \text{Расход на покупку ресурсов по трансфертной ставке} - \text{Собственные прямые издержки (подразделения)} - \text{Аллоцированные общепанковские расходы.} \quad (2)$$

Установленная банком доля от полученного финансового результата подразделения распределяется в виде бонусов сотрудникам данного подразделения.

Получение доходов, превышающих все расходы, а именно сумму собственных прямых издержек, аллоцированных общеорганизационных издержек, внутренних трансфертных расходов, означает, что подразделение рентабельно. Часто рентабельность рассчитывают как процент от затрат. Иногда для подразделений может устанавливаться минимальная величина рентабельности, так называемая нормой рентабельности, которую необходимо обеспечить для получения бонуса.

Следующей моделью организации бюджетного планирования является модель директ-костинг, реализуемая через прямые затраты банка, предполагающий деление подразделений банка на центры затрат и центры прибыли, но при их взаимодействии уже не используется механизм внутреннего трансфертного ценообразования. Данный подход к организации бюджетирования строится по следующей технологии.

- Деление на центры прибыли и центры затрат осуществляется почти по тем же принципам, что и в предыдущей схеме, за исключением, что центрами прибыли становятся только те подразделения, которые обеспечивают существенную долю в доходах банка (обычно это Департамент кредитования). Все остальные бюджетные единицы относятся к центрам затрат, а также сюда относятся все вспомогательные и поддерживающие службы банка.

- Издержки, связанные с деятельностью центров затрат, вместе составляют общеорганизационные издержки. Но в отличие от предыдущей схемы, они не распределяются между центрами прибыли. Управление ими и их оптимизация — прерогатива администрации или высшего руководства

банка, поэтому, на наш взгляд, для этого из состава правления можно выделить ответственного для управления и контроля за деятельностью центров затрат. При этом, достигается приемлемое качество при минимальных затратах на деятельность вспомогательных служб, при оценке которой именно эти параметры принимаются в расчет.

– Бюджетные единицы, участвующие в привлечении ресурсов, рассчитывают прямую себестоимость привлечения ресурсов (расходы, связанные с выплатой вознаграждений, затраты на оплату труда персонала банка и т. д.). При формировании бюджета данные прямые затраты полностью переносятся на затраты центров прибыли, т.е. размещающих подразделений. Данная организация процесса распределения прямых затрат на привлечение ресурсов не исключает использования различных моделей которые по сравнению с предыдущей схемой более просты, так как в расчете не принимаются косвенные издержки. Самой простой моделью, которую можно использовать для решения этой задачи, является расчет средневзвешенной себестоимости привлечения ресурсов. По этой модели суммируются взвешенные по объемам себестоимости привлечения ресурсы, и определяется усредненная себестоимость единицы ресурса. Себестоимостью привлечения конкретного ресурса, которая запишется в затраты центра прибыли, будет объем используемых им ресурсов умноженный на их среднюю стоимость.

При расчете средней стоимости ресурсов, в зависимости от конкретной ситуации и потребностей, могут участвовать или не участвовать собственные ресурсы или капитал банка. Иногда капитал рассматривают как платный источник, определяя минимальную норму его доходности, или маржу, которая участвует в расчете средневзвешенной цены единицы ресурса. При другом подходе капитал может рассматриваться как бесплатный ресурс или даже вообще не участвовать в расчете.

Финансовый результат центра прибыли при такой схеме бюджетного планирования оценивается как разница прямого реального дохода и прямых реальных затрат:

$$\text{Финансовый результат} = \text{Внешние реальные доходы} - \text{Собственные прямые издержки} - \text{Прямые издержки по привлечению ресурсов (их себестоимость)} \quad (3)$$

Необходимо отметить, что финансовый результат, рассчитанный по данной схеме, не содержит полной оценки с учетом всех затрат. Поэтому оценка финансового результата по такой схеме существенно отличается от схемы с использованием трансфертного ценообразования, и нормы рентабельности для подразделений устанавливаются на более высоком уровне.

Сравнивая две эти модели необходимо отметить, что, несмотря на все плюсы и минусы, в большинстве случаев крупные банки используют модель бюджетирования, основанную на трансфертных ценах без внутреннего биллинга (платы за взаимные услуги подразделений) и с упрощенной системой

аллокации расходов, так как данный вариант смягчает негативные стороны данной модели при этом позволяет оценивать эффективность подразделений организации.

Модель, основанная на прямых издержках, чаще всего применяется в небольших банках, где нет необходимости четко отслеживать эффективность каждого подразделения. Тем не менее, данный вывод не носит всеобщего характера, так как задача организации бюджетного планирования является индивидуальной и ее решение во многом зависит от особенностей и потребностей конкретного банка.

После того как выбрана модель построения бюджетного планирования и проработаны методология и концепция данного вопроса, перед банком встает, не менее сложная задача практической реализации. Остановимся подробнее на вопросах внедрения или практического построения системы бюджетирования, для чего рассмотрим основные этапы этого процесса:

- создание рабочей группы (проекта) по внедрению бюджетного планирования с определением куратора из высшего руководства банка и четких сроков реализации проекта;

- формализация и утверждение общей концепции построения бюджетного планирования, закрепляющей выбранную руководством банка модель, основные цели и задачи организации бюджетирования, систему ограничений при детальной проработке и проектировании;

- выделение бюджетных единиц (центров ответственности) и закрепление за ними статуса центров прибыли или центров затрат в официальном порядке;

- разработка структуры и внешней формы бюджета (иногда разрабатываются две формы бюджета, отличающиеся детализацией информации) ;

- классификация и унификация статей доходов и расходов, если это не сделано ранее в рамках функционирования системы управленческого учета в банке;

- построение системы внутренних счетов бюджетных единиц (открытие счетов, определение порядка работы с ними, их взаимодействия с аналитическими счетами бухгалтерского учета);

- моделирование на основе реальных данных за прошедшие периоды и коррекция механизма внутреннего трансфертного ценообразования (если он существует);

- моделирование и корректировка, также на основе реальных данных, показателей оценки деятельности подразделений (нормы рентабельности, порог самоокупаемости, построение системы материального стимулирования и т.д.);

- разработка и практическое тестирование механизмов оперативного управления бюджетным планированием (рассмотрению которых ниже посвящен отдельный пункт);

- разработка и утверждение детального описания процесса функционирования бюджетного планирования (положение о бюджетном планировании в банке);

- формирование и реализация технического задания на доработку существующей автоматизированной банковской системы или на создание специализированного программного обеспечения для автоматизации процесса бюджетного планирования;

- создание организационной инфраструктуры бюджетного планирования (передача соответствующих функций планово-экономическому департаменту, создание специализированного подразделения, например, отдела бюджетирования, назначение ответственных и руководства и т.п.).

Перечисленные этапы являются основными с организационной точки зрения, и каждый из них достаточно важен. Однако наиболее принципиальным моментом для внедрения бюджетного планирования, как нам представляется, выступают моделирование и практическое тестирование с использованием реальных данных за прошлые периоды, причем с учетом всех особенностей выбранной модели бюджетирования. Это связано с тем, что с практической точки зрения реализация даже самых удачных теоретических выкладок в области финансов в реальной работе очень часто приводит к весьма неожиданным и неадекватным результатам. В силу этого практическому тестированию должно уделяться повышенное внимание, так как оно способно резко изменить представления не только об отдельных проблемах, например трансфертного ценообразования, но и о самой концепции данного процесса.

Другим важным моментом, которому на практике не всегда уделяется достаточное внимание, является формализация и детальное документирование всех особенностей процесса бюджетного планирования. Эта детализация может оформляться в виде внутреннего регламентирующего документа - «Положения о бюджетном планировании в банке», который должен быть обязательно доступен руководителям центров ответственности (бюджетных единиц). Очень часто менеджеры, занятые в реальных бизнес-процессах теряют доверие к бюджетированию. Они не воспринимают его всерьез как адекватный инструмент оценки их труда, так как непрозрачность методологии они относят к механизмам манипулирования финансовым результатом. К процессу бюджетирования все банки должны относиться серьезно, так как оно является автоматическим механизмом контроля над финансовыми потоками, регулирует их и стимулирует активную деятельность по оптимизации затрат и увеличению доходов.

Литература

1. Палий В.Ф. Управленческий учет издержек и доходов с элементами финансового учета. М.: ИНФРА – М, 2006. – 278 с.
2. Ермакова Н.А. Контрольно – информационные системы управленческого учета. М.: Экономистъ, 2005. – 297 с.

Нурсейтова Р.А., к.э.н., доцент
кафедры «ФРИББ»
Чиркеева Л.К., магистр
профильной магистратуры
МБШ КазЭУ им. Т. Рыскулова

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ

Для банков второго уровня Республики Казахстан актуально минимизировать такие кредитные риски, как риски кредитного портфеля и риски кредитования.

Целью идентификации портфельного риска является определение факторов риска, которым подвержен или может быть подвержен кредитный портфель банка, установление характера их влияния на его деятельность. Кредитный портфельный риск является последствием неисполнения заемщиками своих договорных обязательств по кредитам.

В качестве способа снижения потенциальных потерь банка используется определение процентной ставки на базе предварительной оценки кредитного портфеля банка на предмет наличия необходимого количества кредитов с сопоставимыми параметрами риска и вычисление риск-премии на основе анализа кредитоспособности заемщика путем расчета внутреннего кредитного рейтинга.

Снижение рисков, связанных с излишней концентрацией кредитных рисков, осуществляется посредством диверсификации кредитного портфеля. Диверсификация является способом уменьшения совокупной подверженности риску за счет снижения максимально возможных потерь за одно событие. Диверсификация кредитного портфеля предполагает распределение займов между широким кругом заемщиков из различных географических регионов и отраслей, выдачу займов меньшими суммами большему количеству заемщиков, использование различных видов обеспечения.

Необходимость диверсификации кредитного портфеля банков второго уровня Республики Казахстан вызвана кризисной ситуацией на кредитном рынке. Можно выделить три канала, через которые изменившаяся ситуация на казахстанском рынке может привести к ухудшению качества активов.

Во-первых, в связи со снижением ликвидности корпоративным и физическим заемщикам стало сложнее рефинансировать свои обязательства. Сильнее всего эта проблема коснулась компаний из сектора строительства и недвижимости, имеющих высокую долю заемных средств и зачастую работающих с достаточно выжим финансовым рычагом.

Вторым фактором повышения кредитного риска может стать снижение цен на недвижимость. В условиях снижения ликвидности и доступа к ипотечным кредитам на рынке недвижимости начала происходить коррекция. Это может ухудшить финансовое положение компаний, занятых

строительством и операциями с недвижимостью, а также снизить стоимость обеспечения, заложенного банкам по кредитам.

В-третьих, существует обеспокоенность высокой долей кредитования в иностранной валюте. Данные дополнительные риски возникли на фоне очень быстрого роста кредитных портфелей за последние годы, а также достаточно высокой концентрации портфелей по отдельным заемщикам. При этом, следует заметить, что в настоящий момент повышенные кредитные риски еще не привели к значительному снижению качества активов. Коррекция на рынке недвижимости на сегодняшний день тоже кажется умеренной, а валютный курс - достаточно стабильным.

Если банки ограничивают финансирование строительных компаний и выдачу ипотечных кредитов, то могут возникнуть проблемы у застройщиков. Во-первых, с конечной реализацией проектов, во-вторых, с рефинансированием кредитов и, в-третьих, могут упасть цены на недвижимость, так как физическим лицам будет трудно покупать новые квартиры без получения ипотечных кредитов. Но трудно сказать, насколько сейчас все эти факторы, сильны: ситуация находится в состоянии развития.

В условиях финансового кризиса банки второго уровня пересматривают свои стратегии. Главное внимание банков сейчас уделяется не темпу роста и доле рынка, как это было еще три месяца назад, а качеству кредитных портфелей. Многие банки стали поднимать ставки по депозитам в национальной валюте с целью сохранять и увеличивать долю внутреннего фондирования, которая сейчас у ряда банков очень невелика. Это свидетельствует о повышении роли внутренних источников финансовых ресурсов коммерческих банков.

В этой связи НБК РК и АФН выразили готовность поддержать ликвидность банков. Нацбанк предложил банковским институтам такие финансовые инструменты, как репо, овернайт и валютные свопы. Также отложено ужесточение резервных требований. Президент Республики Казахстан Н.А.Назарбаев объявил о создании фонда в размере \$4 млрд. для выкупа кредитов компаний из сектора строительства и недвижимости, и даже поддержки котировок ценных бумаг казахстанских эмитентов. Это важные меры, которые несколько успокоили рынок. Однако часть из них носит не совсем рыночный характер и может поставить под сомнение здоровье казахстанского банковского сектора в долгосрочной перспективе.

Сами банки тоже предприняли ряд мер. Они ограничили свой рост и кредитование крупных проектов для того, чтобы сохранить у себя ликвидность. Это позволяет им выполнять свои обязательства в текущей стрессовой ситуации.

До возникновения текущих проблем АФН ввел ряд очень важных нормативов: ограничил объем краткосрочных внешних заимствований, привязав его к размеру собственного капитала; ввел нормативы краткосрочной ликвидности в валюте и нормативы k8 и k9.

В том числе из-за этих мер банки увеличили сроки внешнего фондирования. Некоторые из них также провели публичные размещения

акций, другие повысили размер собственного капитала от существующих акционеров, что позволило им встретить текущую коррекцию с некоторым запасом ликвидности.

Рефинансирование банковских кредитов сектору строительства и недвижимости может положительно влиять на ликвидность и на качество активов банков. Что касается суверенных рейтингов Казахстана, то прогноз был изменен с "позитивного" на "стабильный", в том числе из-за повышения рисков в банковском секторе.

В целях управления кредитными рисками в АО "БТА Банк" необходима разработка системы ранжирования рейтинга кредитного риска по отношению к заемщику и рейтинга его залогового обеспечения.

Целью ранжирования рейтинга кредитного риска является определение наиболее реального уровня кредитоспособности заемщика, ликвидности и достаточности обеспечения по кредиту, как на стадии анализа проектов, так и на стадии мониторинга.

Данная методика может применяться ко всем заемщикам (с учетом аффилированных компании) – юридическим лицам банка и индивидуальным предпринимателям при предоставлении займа, непокрытого аккредитива, гарантий, факторинга (за исключением программ кредитования, по которым не предусматривается расчет кредитного рейтинга).

Кредитный рейтинг заемщика показывает совокупный рейтинг в зависимости от показателей его кредитоспособности и качества залогового обеспечения по кредиту. Общий кредитный рейтинг заемщика состоит из двух частей – заглавной буквы и маленькой буквы. Заглавная буква представляет собой оценку кредитоспособности заемщика (рейтинг кредитного риска), а маленькая буква - оценку залогового обеспечения (рейтинг обеспечения).

Процесс присвоения и пересмотра кредитного рейтинга включает несколько этапов:

1 этап – расчет/корректировка кредитного рейтинга, как составной части экспресс-анализа/экспертного заключения по проекту/мониторингового отчета, производится кредитным офицером филиала/специалистом ДМСБ/специалистом ДКФ.

2 этап - кредитный риск-менеджер филиала/кредитный риск-менеджер ДКР готовит заключение по рискам, где подтверждает или вносит изменения в кредитный рейтинг заемщика. При этом, на заседание Кредитного комитета филиала/Кредитный комитет ДКР/Кредитный комитет ГО выносятся кредитные рейтинги, рассчитанные как кредитным офицером, так и кредитным риск-менеджером.

3 этап - полномочный Кредитный комитет/Кредитный комитет ДКР/Кредитный комитет ГО, вынося положительное решение по проекту, утверждает кредитный рейтинг и периодичность проведения мониторинга деятельности заемщика.

Кредитный рейтинг заемщика пересматривается в следующих случаях:

- при выявлении тревожных сигналов, образования просроченных платежей, а также по результатам мониторинга деятельности заемщика;
- при поступлении заявки на изменение условий, инструментов финансирования или при дополнительном финансировании и т.д.

Система рейтинга кредитного риска является важным инструментом для качественного и количественного анализа и оценки основных сторон финансово-хозяйственной деятельности заемщика.

Содержание и методы оценки групповых и внутригрупповых показателей. Все классифицированные группы показателей в сводной таблице "Индикативная модель кредитного рейтинга заемщиков банка" имеют свой литер от "А" до "Г" для заемщиков малого бизнеса, и от "А" до "Д" для заемщиков крупного бизнеса. Их внутригрупповые показатели - литерные и цифровые обозначения от 1 до той величины, которой соответствует количество оцениваемых (по классу - риску) показателей. Каждая группа показателей оценивается внутригрупповыми показателями. Для оценки внутригрупповых показателей устанавливаются классы оценки рисков от 1 (минимальный риск) до 6 (очень высокий риск), для заемщиков малого бизнеса, и от 1 (минимальный риск) до 5 (очень высокий риск), для заемщиков среднего и крупного бизнеса, в зависимости от значения показателя.

Определение рейтинга кредитного риска и его характеристика.

В сводной таблице "Индикативная модель кредитного рейтинга заемщиков банка" каждому внутригрупповому показателю присвоен класс оценки в соответствии с его значением, установленным в методике. Суммарное значение коэффициентов взвешивания - "весов" всех групп показателей равно 1.00, аналогично сумма "весов" их внутригрупповых показателей, например, по второй группе "Б. Организация бизнеса", также равна 1.00.

Последовательность расчета рейтинга кредитного риска по данным сводной таблицы следующая:

Шаг 1. Путем умножения класса оценки внутригруппового показателя на его коэффициент взвешивания рассчитывается взвешенная оценка внутригруппового показателя. Таким путем определяются взвешенные оценки всех внутригрупповых показателей.

Шаг 2. Полученные взвешенные оценки внутригрупповых показателей суммируются и находится суммарное значение взвешенных оценок всех соответствующих групп показателей.

Шаг 3. Сумма взвешенных оценок, умножается на ее коэффициент взвешивания и выводится общая взвешенная оценка по данной группе показателей. Аналогичным образом определяются общие взвешенные оценки по всем остальным группам показателей.

Шаг 4. Полученные общие взвешенные оценки по каждой группе показателей суммируются и находится итоговая взвешенная оценка, которая характеризует рейтинг кредитного риска, связанного с определенным заемщиком.

Итоговая взвешенная оценка, отраженная в сводной таблице "Индикативная модель кредитного рейтинга заемщиков", сравнивается с нормативной (оптимальной) системой рейтинга по нижеприведенной таблице 9 и определяется рейтинг кредитного риска в соответствии с указанными характеристиками.

Последовательность расчета рейтинга залогового обеспечения следующая. Каждый вид классифицированного залогового имущества умножается на его коэффициент взвешивания – "балл", затем определяются взвешенные оценки всех видов залога. Полученные взвешенные оценки по каждому виду залога суммируются и находится итоговая взвешенная оценка всех видов залога. Таким путем вычисляется процентное значение всех видов залогового имущества (соотношение итоговой взвешенной стоимости залога к сумме займа), которая характеризует взвешенное покрытие риска залога или рейтинг залогового обеспечения.

Система рейтинга обеспечения включает оценку залогового имущества выраженного для заемщиков малого, среднего и крупного бизнеса, 7 классами, (a+, a, a-, b, b- , c, c-). При этом рейтинг a+ устанавливается заемщику, которому предоставляется кредит под залог депозита, обеспечивающего весь основной долг и сумму причитающегося вознаграждения в размере не менее, чем за один месяц.

Таблица 9 - Рейтинг кредитного риска на основе общей суммы взвешенных оценок по всем групповым показателям и его характеристика

Критерии финансового состояния	Рейтинг кредитного риска	Итоговая сумма взвешенных оценок по всем группам показателей	Характеристика компании - заявителя/заемщика
Стабильное	A	до 1,5	Рейтинг указывает, что компания имеет высокую рентабельность, она финансово устойчива. Ее кредитоспособность и в целом платежеспособность не вызывает сомнений. Качество финансового и производственного менеджмента высокое. Компания имеет отличные шансы для дальнейшего развития и отличную конкурентную позицию на рынке
	A-	от 1,5 до 2,0	Рейтинг указывает, что компания имеет хорошую рентабельность, она финансово устойчива. Достаточный уровень кредитоспособности и в целом платежеспособность не вызывает сомнений. Качество финансового и производственного менеджмента высокое. Компания имеет хорошие шансы для дальнейшего развития и хорошую конкурентную позицию на рынке
Удовлетворительное	B	от 2,1 до 2,5	Рейтинг показывает, что компания имеет оптимальный уровень рентабельности. Не выявлены внешние и внутренние факторы влияющие на ее финансовую устойчивость в течение срока действия договора займа. Структура дебиторской и кредиторской задолженности сбалансирована. Компания в целом имеет стабильную динамику развития, по срокам его активы и обязательства соизмеримы.
Нестабильное	B-	от 2,5 до 3,0	Рейтинг отражает удовлетворительный уровень рентабельности компании. Она в целом кредитоспособна и финансово устойчива, хотя имеются признаки, показывающие временное ухудшение финансового состояния компании: снижение доходов, уровня платежеспособности, рыночной позиции, - или выявлены внутренние и внешние факторы,

			способные ухудшить финансовое состояние заемщика в течение срока действия договора займа. Существует вероятность, что данная компания недостаточно устойчива к колебаниям рыночного спроса на продукцию и другим рыночным факторам. Работа с ней требует взвешенного подхода.
Критическое	C	от 3,1 до 3,5	Рейтинг характеризует, что компания финансово слабо устойчива, у нее имеются признаки ухудшения финансового состояния: убыточная деятельность, низкий уровень платежеспособности, стабильное снижение рыночной доли. Существует вероятность, что компания не рассчитается с банком по своим обязательствам; у нее имеются форс-мажорные обстоятельства. Инвестиции в нее связаны с повышенным риском.
Критическое	C-	Свыше 3,5	Рейтинг характеризует, что компания финансово неустойчива, у нее имеются признаки постоянного и существенного ухудшения финансового состояния: убыточная деятельность, низкий уровень платежеспособности, стабильное снижение рыночной доли; при этом нет уверенности, что она улучшится. Существует большая вероятность, что компания не рассчитается с банком по своим обязательствам; у нее имеются форс-мажорные обстоятельства. Инвестиции в нее связаны с повышенным риском.
Примечание - Составлено на основе источника [1]			

Итоговая взвешенная оценка стоимости залога, отраженная в сводной таблице "Индикативная модель кредитного рейтинга заемщиков", сравнивается с оптимальной системой рейтинга залогового обеспечения по приведенной ниже таблице 10 и определяется рейтинг обеспечения в соответствии с указанными значениями баллов.

Таблица 10 - Рейтинг залогового обеспечения заемщиков малого, среднего и крупного бизнеса на основе взвешенной оценки всех видов залогового имущества

Критерии качества обеспечения, согласно постанов. Нацбанка	Рейтинг согласно настоящей процедуры	Процентное значение обеспечения (соотношение итоговой взвешенной стоимости залогового имущества к его рыночной стоимости (в %), определяющее рейтинг залогового имущества
депозит в БЦК, покрывающий ОД и 4 мес. %	a+	депозит
Надежное	a	от 4,6 до 5
Хорошее	a-	от 4,1 до 4,5
Удовлетворительное	b	от 3,1 до 4,0
Неудовлетворительное	b-	от 2,1 до 3,0
Сомнительное	c	от 1,1 до 2,0
Без обеспечения	c-	от 0 до 1,0
Примечание - Составлено на основе источника [1]		

При выдаче кредита под залог депозита, при котором залогом должны обеспечиваться весь основной долг и сумма причитающегося вознаграждения в размере не менее, чем за один месяц, займу будет присваиваться рейтинг a+. В данном случае класс залога не рассчитывается в вышеприведенной таблице, а выбирается в индикативной модели

кредитного рейтинга в указателе "Залог" - "Депозит в БЦК, покрывающий ОД и за 1 мес. %".

Матрица заключительного кредитного рейтинга заемщиков составляется из следующих комбинаций рейтинга кредитного риска и рейтинга залогового обеспечения по приведенной таблице 11.

Таблица 11 - Заключительный кредитный рейтинг заемщиков

Оценка кредитоспособности	Оценка залога					
	a	a-	b	b-	c	c-
A	Aa	Aa-	Ab	Ab-	Ac	Ac-
A-	A-a	A-a-	A-b	A-b-	A-c	A-c-
B	Ba	Ba-	Bb	Bb-	Bc	Bc-
B-	B-a	B-a-	B-b	B-b-	B-c	B-c-
C	Ca	Ca-	Cb	Cb-	Cc	Cc-
C-	C-a	C-a-	C-b	C-b-	C-c	C-c-

Примечание - Составлено на основе источника [1]

Результаты заключительного кредитного рейтинга, связанного с определенным заемщиком, используются в качестве информации для облегчения принятия решения о финансировании проекта (выдача кредита, выпуска гарантии или аккредитива); определения дифференцированного подхода.

Кредитный рейтинг, связанный с определенным заемщиком, используется для определения периодичности проведения глубокого мониторинга (таблица 12) за выданным кредитом (на весь срок кредитования). Кредитный рейтинг заемщика, определенный за несколько отчетных периодов (месяц, квартал, полугодие) даст возможность постепенно отслеживать в динамике кредитоспособность заемщика и состояние его залогового обеспечения.

Таблица 12 - Определение периодичности проведения глубокого мониторинга по итогам расчета кредитного рейтинга заемщика

№	Категории заемщиков	Рейтинги заемщиков	Периодичность мониторинга
1	Первая категория	Aa, Aa-, A-a	Полугодовой
2	Вторая категория	Ab, Ab-, A-a-	
3	Третья категория	Ac, A-b, Ba	Ежеквартальный
4	Четвертая категория	Ac-, A-b-, A-c, Ba-, Bb, B-a	
5	Пятая категория	A-c-, Bb-, B-a-	Ежемесячный
6	Шестая категория	Bc, B-b, B-b-, Ca, Ca-	
7	Седьмая категория	Bc-, B-c, Cb	Постоянный
8	Восьмая категория	B-c-, Cb-, Cc, Cc-, C-a, C-a-, C-b, C-b- C-c, C-c-	

Примечание - Составлено на основе источника [1]

Таким образом, указанная методика должна быть обязательна к исполнению всеми структурными подразделениями банка, принимающими участие в рассмотрении заявок о кредитовании и последующего мониторинга проекта. Специалисты филиалов и Головного офиса несут ответственность.

Управление кредитным риском является составной частью управления

процессом кредитования в целом. Разделение кредитного риска на риск конкретного заемщика и риск портфеля предполагает учет особенностей каждого вида риска в процессе управления. В связи с этим при управлении кредитными рисками используются два подхода:

- управление прямыми рисками (рисками конкретного заемщика);
- управление рисками кредитного портфеля.

Обобщающей оценкой вероятности реализации кредитного риска отдельного заемщика и индикатором вероятности дефолта выступает его кредитный рейтинг. Кредитный рейтинг позволяет сравнивать прогнозируемый риск по конкретному займу с риском по всем другим займам кредитного портфеля.

Применение кредитных рейтингов позволяет осуществлять сравнительный анализ займов и выделять области особо высоких рисков. Кредитные рейтинги позволяют формировать внутреннюю отчетность о качестве кредитного портфеля, определять необходимый уровень резервов и принимать адекватные управленческие решения.

Итак, в целях эффективного управления кредитными рисками в АО "БТА Банк" система управления рисками должна постоянно анализироваться и совершенствоваться с учетом изменений законодательных актов, экономической ситуации в Республике и тенденций в состоянии кредитного портфеля банка.

Литература:

1. Политика управления кредитными рисками АО "БТА Банк", утверждено Постановлением Совета директоров от 3 июля 2006 г. (с изменениями от 24.12.2007 г. №566).
2. Закон Республики Казахстан "О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан" от 31 августа 1995 г. № 2444 (с изменениями от 23.10.08 № 72-IV ЗРК).
3. Севрук В. Т. Банковские риски. - М., 2005.
4. Кредитная политика АО "БТА Банк", утверждено Постановлением Совета директоров 23 мая 2008 г. № 151.
5. Официальный сайт АФН РК: www.afn.kz.

Түйіндеме

Қазақстанның республиканың екінші деңгейдегі банктерге арналған маңызды аспаптар бір диверсификация не осы тақырыбының өзектілігі сол мұндай несие портфелінің тәуекелі және несие берудің тәуекелдері ретінде несие тәуекелдері минимизациялауға болып табылуға шарттаған.

Сатенов Б.И.
к.э.н., доцент
г.Шымкент

Сертификация главных бухгалтеров на уровень «Профессиональный бухгалтер» в Казахстане

В соответствии ст 9 Закона Республики Казахстан "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности", с 1 января 2012 года на должность главного бухгалтера организации публичного интереса назначается профессиональный бухгалтер /1/.

Закон определяет, что *Организации публичного интереса* - финансовые организации, акционерные общества (за исключением некоммерческих), организации-недропользователи (кроме организаций, добывающих общераспространенные полезные ископаемые) и организации, в уставных капиталах которых имеется доля участия государства, а также государственные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения.

Как видно из данного определения к организациям публичного интереса относятся в основном предприятия с участием Государства, где в обязанности главного бухгалтера вменяются не только ведение бухгалтерского учета, но и контроль над эффективным использованием бюджетных средств.

Данный вопрос остро актуализируется в свете мирового финансового кризиса.

Российский Президент Д.А. Медведев в телевизионном интервью от 15 марта 2009г. высказал, что подписал Указ о восстановлении института Контролеров, которые будут контролировать целенаправленность, своевременность выполнения и расходования бюджетных ресурсов в регионах и на местах.

Поэтому логично, что к профессии главного бухгалтера предъявляются высокие как этические, так и профессиональные требования,

Одним из доказательств высокого профессионализма бухгалтера, по общемировой практике, является Сертификация бухгалтеров независимыми профессиональными организациями путем сдачи профессиональных экзаменов, с обязательным присвоением профессионального уровня.

С марта 2009 года Министерство Финансов РК приступило к обязательной сертификации главных бухгалтеров, в первую очередь организации публичного интереса.

По мнению Директора Департамента развития бухгалтерского учета, аудиторской деятельности и финансового контроля МФ РК, д.э.н., профессора Айтжановой Жамиля Нурматовны, возможные следующие кандидаты в профессиональные бухгалтера или масштаб обучаемой аудитории.



Закон дает определение, что Профессиональный бухгалтер - физическое лицо, имеющее сертификат профессионального бухгалтера.

При этом «Сертификат профессионального бухгалтера - документ, выданный аккредитованной организацией по профессиональной сертификации бухгалтеров, удостоверяющий профессиональную квалификацию бухгалтера»/1/.

К кандидатам на профессионального бухгалтера предъявляются следующие требования: 1) образование - высшее экономическое; 2) опыт работы - в бухгалтерской, экономической, финансовой, аудиторской, учетно-аналитической, контрольно - ревизионной сферах или лица, занимающиеся научно-преподавательской деятельностью по бухгалтерскому учету и аудиту в высших учебных заведениях; 3) стаж - практическая работа в указанных сферах не менее трех лет из последних пяти /2/.

В Республике Казахстан с 2000 года успешно осуществляет сертификация по программам CAP/CIPA, под эгидой ЮСАИД, с присвоением категории «Сертифицированный бухгалтер – практик» (CAP) и «Сертифицированный международный профессиональный бухгалтер» (CIPA). Кандидатом на сертификацию по данным программам предъявляются аналогичные требования, но опыт и стаж работы только один год, кроме этого, обязательное требование, членство в Профессиональной общественной организации бухгалтеров или аудиторов, аккредитованной Международной Федерацией Бухгалтеров.

Этапы программы сертификации по линии МФ РК и программ CAP/CIPA одинаковы:

I этап – обучение; II этап – экзаменационный процесс; III этап – сертификация.

Кандидаты в профессиональные бухгалтера должны подтвердить свои знания и профессионализм посредством сдачи экзаменов по следующим

дисциплинам: 1) бухгалтерский учет в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО); 2) налоги и налогообложение; 3) гражданское право.

Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 22 мая 2007 года № 183 «Об утверждении Правил аккредитации профессиональных организаций бухгалтеров и организаций по профессиональной сертификации бухгалтеров» требует, что «организация по профессиональной сертификации должна иметь, в том числе, утвержденную руководителем Программу обучения по экзаменационным дисциплинам» /3/.

На сегодняшний день единственной организацией в Казахстане, осуществляющей сертификацию кандидатов в профессиональные бухгалтеры является АО «Центр подготовки, переподготовки и повышения квалификации специалистов органов финансовой системы» при МФ РК .

Центр аккредитован МФ РК в качестве организации по профессиональной сертификации бухгалтеров. Приказом МФ РК от 9 октября 2008 года № 505 Центру выдано Свидетельство об аккредитации за №0000001.

АО предлагает следующую систему подготовки:

Этапы обучения

	1-й этап лекционные занятия (ауд.)	2-й этап самостояте- льная работа (вне ауд.)	3-й этап практические занятия (ауд.)	ИТОГО
Бухгалтерский учет в соответствии с МСФО	48 ч.	40 ч.	32 ч.	120 ч.
Налоги и налогообложение	46 ч.	40 ч.	34 ч.	120 ч.
Гражданское право	60 ч.	40 ч.	20 ч.	120 ч.

Кандидаты в профессиональные бухгалтера должны:

- 1) овладеть глубокими профессиональными знаниями по программе обучения;
- 2) уметь использовать профессиональные знания для аналитической и практической работы;
- 3) уметь выбирать именно те знания, которые необходимы для решения многогранных и комплексных задач;
- 4) уметь решать конкретную задачу, отличать нужную информацию от ненужной в представленном массиве данных
- 5) уметь выявлять задачи и устанавливать приоритетность их решения в ситуациях, которые предусматривают решение нескольких задач;
- 6) уметь осознавать возможность альтернативных решений и понимать роль суждения при их рассмотрении;
- 7) уметь объединять знания и навыки из разнообразных областей;

8) уметь эффективно общаться с пользователями финансовой отчетности, сжато и логично формулировать реалистичные рекомендации.

При успешной сдаче трех экзаменов по дисциплинам сертификации кандидату присваивается квалификация **“Профессиональный бухгалтер”** и выдается МФ РК сертификат профессионального бухгалтера.

Срок действия сертификата **не ограничен**.

Государственная сертификация главных бухгалтеров на звание «Профессиональный бухгалтер», на наш взгляд, повысит общий профессиональный уровень бухгалтерского сообщества, усилит контроль над расходованием бюджетных средств и станет мощным барьером на пути коррупции, т.к. ответственность за целевое использование бюджетных ресурсов консолидировано будет нести главный бухгалтер.

Литература:

1. Закон Республики Казахстан от 28.02.2007 г. № 234 – III “О бухгалтерском учете и финансовой отчетности“
2. Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 13 декабря 2007года № 455
3. Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 22 мая 2007 года № 183 «Об утверждении Правил аккредитации профессиональных организаций бухгалтеров и организаций по профессиональной сертификации бухгалтеров»

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫЕ ИНСТИТУТЫ И ИХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С КАЗАХСТАНОМ

Институциональная структура международных валютно-кредитных и финансовых отношений включает многочисленные международные организации. Одни из них, располагая большими полномочиями и ресурсами, осуществляют регулирование международных валютно-кредитных и финансовых отношений. Другие представляют собой форум для межправительственного обсуждения, выработки консенсуса и рекомендаций по валютной и кредитно-финансовой политике. Третьи обеспечивают сбор информации, статистические и научно-исследовательские издания по актуальным валютно-кредитным и финансовым проблемам и экономике в целом. Некоторые из них выполняют все перечисленные функции.

Международные валютно-кредитные и финансовые организации условно можно назвать международными финансовыми институтами. Эти организации объединяет общая цель — развитие сотрудничества и обеспечение целостности и стабилизации сложного и противоречивого всемирного хозяйства. К организациям, имеющим всемирное значение, относятся прежде всего специализированные институты ООН — МВФ и группа Всемирного банка, а также ГАТТ, преобразованное во Всемирную торговую организацию. Некоторые специализированные органы ООН занимаются проблемами международных валютно-кредитных и финансовых отношений.

Так, на Конференции ООН по торговле и развитию — ЮНКТАД обсуждаются валютно-кредитные вопросы наряду с проблемами мировой торговли и развитием развивающихся стран. В период между сессиями функции ЮНКТАД выполняет Совет по торговле и развитию (две сессии в год). Проблемы мировой валютной системы обсуждаются в Комитете по «невидимым» статьям и финансированию, связанному с мировой торговлей, с «официальной помощью развитию». Он занимается также проблемами доступа развивающихся стран на мировой рынок капиталов, гарантий по экспортным кредитам, а с середины 70-х годов и внешней задолженности развивающихся стран (на основании мандата ЮНКТАД).

Международные финансовые институты предоставляют кредиты странам, разрабатывают принципы функционирования мировой валютной системы, осуществляют межгосударственное регулирование международных валютно-кредитных и финансовых отношений. Возникновение международных финансовых институтов обусловлено следующими причинами.

1. Усиление глобализации хозяйственной жизни, образование ТНК и ТНБ, выходящих за национальные границы.

2. Развитие межгосударственного регулирования мирохозяйственных связей, в том числе валютно-кредитных и финансовых отношений.

3. Необходимость совместного решения проблем нестабильности мировой экономики, включая мировую валютную систему, мировые рынки валют, кредитов, ценных бумаг, золота.

Специфическими причинами создания региональных банков развития развивающихся стран явились: завоевание политической независимости этими странами; повышение их роли в мировом развитии; тенденция к региональному сотрудничеству и экономической интеграции в целях решения проблем национальной экономики. К региональным валютным и кредитно-финансовым организациям относятся институты ЕС, созданные для стимулирования западноевропейской интеграции.

Международные финансовые институты преследуют следующие цели:

- объединить усилия мирового сообщества в целях стабилизации международных финансов и мировой экономики;
- осуществлять межгосударственное валютное и кредитно-финансовое регулирование;
- совместно разрабатывать и координировать стратегию и тактику мировой валютной и кредитно-финансовой политики.

Степень участия и влияния отдельных стран в международных финансовых институтах определяется величиной их вноса в капитал, так как обычно применяется система «взвешенных голосов». Изменение соотношения сил во всемирном хозяйстве, в частности возникновение в 60-х годах трех центров (США, Западная Европа, Япония) в противовес послевоенному американоцентризму, отражается в деятельности международных финансовых институтов. Так, страны ЕС добились права вето по принципиальным вопросам, усилив свое влияние в МВФ.

Группа Всемирного банка (ВБ) – это крупнейший в мире инвестиционный институт, задачи которого ориентированы на борьбу с бедностью и отсталостью, стимулирование экономического роста и рыночных отношений в развивающихся государствах и странах с переходной экономикой.

Казахстан является членом МВФ, МБРР, МФК, МАР, МАГИ, МЦУИС, ЕБРР, Азиатского банка развития (АБР), Исламского банка развития (ИБР).

В качестве канала связи Республики Казахстан с соответствующими международными организациями определено Министерство финансов.

Национальный банк РК назначается в качестве депозитария всех авуаров в национальной валюте РК, а также других активов МВФ, МБРР, МФК, МАР, МАГИ, ЕБРР, АБР, ИБР согласно соответствующим статьям соглашений, соглашениям об учреждении, конвенциям или Учредительному договору. Правительство РК уполномочено назначать в качестве представителя РК (Управляющего) в советы управляющих МВФ, МБРР, МФК, МАР, МАГИ, ЕБРР, АБР, ИБР, в Административный совет МЦУИС соответствующее должностное лицо для выполнения обязанностей от РК, а

также его заместителя со всеми полномочиями для исполнения обязанностей в отсутствие управляющего. Переводы сумм, подлежащих выплате Казахстаном или Казахстану при осуществлении операций и сделок, предусмотренных положениями статей соглашений МВФ, МБРР, МФК, МАР, Конвенции об учреждении МАГИ, соглашений об учреждении ЕБРР, АБР, Учредительного договора ИБР, осуществляются через Национальный банк РК.

Казахстан стал членом МБРР в июле 1992 года. С тех пор МБРР предоставил Казахстану 21 заем на общую сумму 1,819 млрд долл. США. Их них уже израсходованы 1,219 млрд долл. США. Группа Всемирного банка является одним из крупнейших источников внешнего финансирования в Казахстане.

Между представителями Республики Казахстан и представителями Международного Банка Реконструкции и Развития 2 декабря 2009 года состоялись переговоры по займу Всемирного Банка на финансирование проекта «Реформирование налогового администрирования» на сумму 17,0 миллионов долларов США.

Займ предоставляется Республике Казахстан сроком на 15 лет, включая пятилетний льготный период.

Данный проект направлен на реформирование и укрепление налогового администрирования Республики Казахстан для повышения уровня добровольного соблюдения налогоплательщиками налогового законодательства, повышение эффективности мер по борьбе с уклонением от уплаты налогов, повышение административной эффективности и снижение потенциала для коррупции. Компоненты проекта включают институциональное развитие, операционное развитие, развитие инфраструктуры информационных технологий и управление проектом.

Исполнительным агентством по проекту является Налоговый Комитет Министерства финансов Республики Казахстан.

В результате переговоров было согласовано, что общая стоимость проекта составит 56,7 млн. долларов США, в том числе 17,0 млн. долларов США (30%) из средств займа и 39,7 млн. долларов США (70%) из средств финансирования республиканского бюджета.

Предполагается, что срок реализации проекта составит 4 года (с 2010 по 2014 годы).

Также 3 декабря 2009 года подписано Соглашение о займе (Обычные операции) (Транспортный коридор ЦАРЭС 1 [Участки в Жамбылской области] [Международный транзитный коридор «Западная Европа – Западный Китай»] Инвестиционная Программа – Проект 2) между Республикой Казахстан и Азиатским Банком Развития.

Займ предоставляется Республике Казахстан сроком на 20 лет, включая пятилетний льготный период.

Ожидается, что реализация Инвестиционной программы обеспечит стабильное экономическое развитие Республики Казахстан. Являясь частью

Инвестиционной программы, проект направлен на развитие эффективной транспортной системы на территории Республики Казахстан.

Исполнительным агентством по проекту является Комитет автомобильных дорог Министерства транспорта и коммуникаций Республики Казахстан.

Общая сумма затрат по проекту составляет 220 млн. долл. США, из них сумма займа – 187 млн. долларов США, софинансирование займа из республиканского бюджета – 33 млн. долларов США.

Проект будет реализовываться в период с 2010 по 2014 годы.

Несмотря на то, что Международная Финансовая Корпорация (МФК) начала свои первые операции в Казахстане только в 1994 финансовом году, страна уже успела стать крупнейшим партнером Корпорации в Центральной Азии.

За последние годы МФК утвердила финансирование для 17 проектов на общую сумму 1,7 млрд долл. США. Сюда входит финансирование собственно МФК на сумму свыше 300 млн. долл. США и дополнительно 196 млн. долл. США, мобилизованных посредством синдицированных займов МФК. Корпорация инвестирует в различные отрасли с целью поддержки структурных изменений в Казахстане.

Первоначально МФК в основном направляла свою деятельность на построение институциональной базы и создание оптимальных моделей для финансового сектора. С недавних пор Корпорация переместила фокус своей деятельности на развитие казахстанских финансовых институтов.

В 1996 году в рамках программы, направленной на расширение деятельности организации и охват наиболее отдаленных рынков, МФК открыла свой постоянно действующий офис в г. Алматы. В настоящее время МФК способствует повышению значимости малых и средних предприятий (МСП) в экономике Казахстана. Местное представительство позволит МФК отбирать и поддерживать проекты по МСП в стране. МФК одобрила значительные инвестиции в Казахстане.

В 1992 г. Казахстан был принят в члены МВФ. Для суверенного Казахстана 1992 год был очень важен и войдет в историю как год самостоятельного выхода республики на мировую арену.

Каждое государство — член МВФ имеет квоту, которая равна его взносу в капитал МВФ. Квота в целом отражает размеры экономики государства-члена, играет основную роль в определении его финансовых и организационных взаимоотношений с МВФ.

Первоначально членство Казахстана в МВФ определялось квотой в размере 247,5 млн. СДР (специальные права заимствования).

В РК в отношении кредитов МВФ заемщиком всегда выступает Национальный банк РК. Эти средства используются на поддержку платежного баланса, поскольку МВФ не предлагает странам-членам финансирования бюджета и практикует только финансирование для улучшения состояния международных резервов страны. Это является стандартной и традиционной задачей МВФ.

Важным направлением регулирующей деятельности МВФ является устранение валютных ограничений. 17 июля 1996 года Казахстан присоединился к соглашениям фонда, которые содержат обязательства не вводить без согласия МВФ ограничения на осуществление платежей и переводов по текущим международным операциям, а также воздерживаться от участия в дискриминационных валютных соглашениях и не прибегать к практике множественных валютных курсов. Республика продемонстрировала международным экономическим организациям, финансовым институтам, иностранным кредиторам свои возможности по обслуживанию кредитов.

Вместе с тем было отмечено, что эффективная стерилизация значительного количества иностранной валюты явилась в том числе и следствием своевременно созданного и эффективно управляемого Национального фонда РК.

Сегодня можно отметить, что взаимопонимание с МВФ достигнуто по основным направлениям экономической политики государства и продолжение сотрудничества с МВФ является дополнительным фактором, способствующим лучшему отношению инвесторов и кредиторов к стране, повышению их доверия. Для Казахстана, как и для других стран, принципиальную роль играет договоренность с МВФ, так как получение кредитов, достигнутое взаимопонимание по предохранительным механизмам фонда является актом признания и поддержки экономической политики страны и положительно влияет на ее кредитный рейтинг.

Список использованной литературы:

1. «Финансово-кредитные проблемы развития Казахстана» под ред. К. К. Ильясова, Алматы, 2004г.
2. www.worldbank.kz
3. www.minfin.kz
4. <http://www.gazetakapital.kz/>

Түйін

Халықаралық валюталық-несие және қаржысы ұйымдар халықаралық қаржы институттарымен шартты атауға болады. Бұл ұйымдар істестіктің дамытуы және бүтіндік және күрделі және қарама-қайшы бүкіләлемдік шаруашылықтың тұрақтануын қамтамасыз ету бір мақсатты бірлестіреді.

Summary

International monetary and financial institutions can be called international financial institutions. These organizations share a common goal - the development of cooperation and ensuring the integrity and stability of the complex and contradictory world economy.

К.Т. Хасенова, аспирант Южно-Казахстанского государственного университета им. М.Ауэзова

Дебиторская задолженность и организация её учета по МСФО

Дебиторская задолженность является одной из сторон гражданско-правового обязательства имущественной связи между двумя или более юридическими и физическими лицами. Слово «дебитор» происходит от латинского слова **debitum**, что в переводе означает «обязанность».

Под **дебиторской задолженностью** понимаются все выраженные в денежной форме обязательства юридических и физических лиц перед организацией.

Экономический смысл дебиторской задолженности весьма прост - это средства организации, находящиеся во временном пользовании у третьих лиц (покупателей продукции, собственных работников и др.). Иными словами, дебиторская задолженность – это сумма долга, причитающаяся данной организации от других юридических лиц или граждан. Возникновение дебиторской задолженности при системе безналичных расчетов представляет собой объективный процесс хозяйственной деятельности организации.

По характеру образования дебиторская задолженность делится на нормальную и неоправданную. К нормальной задолженности предприятия относится та, которая обусловлена ходом выполнения производственной программы организации, а также действующими формами расчетов (задолженность по предъявленным претензиям, задолженность за подотчетными лицами, за товары отгруженные, срок оплаты которых не наступил). Неоправданной дебиторской задолженностью считается та, которая возникла в результате нарушения расчетной и финансовой дисциплины, имеющих недостатки в ведении учета, ослабления контроля за отпускном материальных ценностей, возникновения недостач и хищений (товары отгруженные, но неоплаченные в срок, задолженность по недостачам и хищениям др.).

Дебиторская задолженность определяется как счета к получению, возникшие в результате реализации товаров, выполнения работ и оказания услуг покупателям и заказчикам, а также арендные платежи, оплаченные заранее, начисленные к получению за отчетный период. Дебиторская задолженность возникает, когда товар отпущен покупателю, но не оплачен покупателями и заказчиками, выдан аванс или произведена предоплата под поставку запасов, под выполнение работ, начислены суммы арендной платы, подлежащие поступлению, и по другим причинам. Основной удельный вес в дебиторах обычно приходится на покупателей и заказчиков, которым была отгружена продукция, но которые еще не успели оплатить.

Наличие крупной дебиторской задолженности следует рассматривать как фактор, отрицательно влияющий на финансовое положение организации, а рост ее удельного веса в итоге баланса свидетельствует о его ухудшении. Дебиторская задолженность отражается в двух разделах активов баланса в зависимости от сроков ее погашения:

а) в течение 12 месяцев после отчетной даты (**краткосрочная дебиторская задолженность**);

б) более чем через 12 месяцев после отчетной даты (**долгосрочная дебиторская задолженность**).

К краткосрочной дебиторской задолженности покупателей и заказчиков относятся операции по счетам с покупателями и заказчиками за реализованную продукцию и оказанные услуги сроком до одного года, выполненные работы и прочая краткосрочная дебиторская задолженность покупателей и заказчиков, в том числе авансов.

Реализация продукции, товаров, выполнение работ, оказание услуг производится на основании соответствующих договоров между юридическими и физическими лицами.

Денежные скидки (скидки с цены, скидки за оплату в срок и т.д.) должны быть предусмотрены в договорах.

Документом, подтверждающим отпуск товаров (продукции, работ, услуг), является накладная или акт выполненных работ, на основании которых организацией выписывается счет-фактура.

Дебиторская задолженность покупателей учитывается по сумме, указанной в первичных бухгалтерских документах (актах, счетах-фактурах), предъявленных к оплате.

Расчеты между продавцом и покупателем могут производиться в наличной и безналичной формах.

Основными вопросами, связанными с учетом дебиторской задолженности, являются **признание, оценка и возможность ее взимания**.

Дебиторская задолженность **признается** только тогда, когда признается связанный с ней доход. Оценивается она по первоначальной стоимости за минусом корректировок на сомнительные долги, скидки и возвраты проданных товаров.

При учете дебиторской задолженности с разными дебиторами МСФО требует использования ряда основополагающих принципов и правил отражения дебиторской задолженности. К основным принципам относятся:

- ✚ отражение дебиторской задолженности в полной сумме;
- ✚ оценка дебиторской задолженности в соответствии с вероятностью ее взыскания;
- ✚ раскрытие информации об операциях между взаимосвязанными сторонами.

При реализации готовой продукции (товаров, работ, услуг) у организации всегда найдутся покупатели и заказчики, их не оплатившие.

Дебиторская задолженность, не погашенная в установленный договором гарантии срок, считается сомнительным долгом. При продаже в кредит неизбежна безнадежная дебиторская задолженность.

Безнадежным признается долг, по которому истек срок исковой давности, установленный действующим законодательством, либо получение которого признано невозможным вследствие отказа суда в удовлетворении иска, либо вследствие неплатежеспособности должника. Факт признания долга безнадежным должен быть подтвержден соответствующими документами, данными инвентаризации и приказом руководителя организации о списании безнадежного долга, решением суда, иными документами.

Безнадежные долги списываются за счет резерва по сомнительным требованиям.

При недостаточности резерва списание происходит напрямую на счета отчета о прибылях и убытках.

Есть два способа учета сомнительной задолженности: метод прямого списания и метод резерва.

Метод прямого списания - это метод, при котором расходы учитываются только непосредственно после признания конкретных счетов к оплате безнадежными.

Организация использует метод резерва, когда заранее отводит какую-то часть под безнадежные долги, что делается с помощью корректирующей записи в конце финансового периода.

Сумма резерва по сомнительным долгам, не полностью использованная в отчетном периоде на покрытие убытков по безнадежным долгам, может быть перенесена на следующий отчетный период. При этом сумма вновь создаваемого резерва должна быть скорректирована на сумму остатка резерва предыдущего отчетного периодов.

Если дебиторская задолженность, списанная ранее, оплачена в последующих отчетных периодах, то она признается как доход в периоде, когда произошла такая оплата.

В случае, если продукция (товары, услуги) не реализуется за наличные деньги, то часть требований по покупателям может оказаться не взысканной. Принцип соответствия требует, чтобы убытки от сомнительной дебиторской задолженности были признаны в том отчетном периоде, когда произошла реализация. Предполагаемая сомнительная дебиторская задолженность отражается как расход на сомнительные долги – расход от операционной деятельности.

Погашение дебиторской задолженности арендаторов, покупателей и заказчиков может производиться в виде денежных перечислений, оказания услуг, выполнения работ, предоставления товарно-материальных ценностей или в иной форме, предусмотренной договором.

Для учета краткосрочной дебиторской задолженности используются следующие счета подраздела 1200 Типового плана счетов бухгалтерского учета:

- 1210 - Краткосрочная дебиторская задолженность покупателей и заказчиков;
- 1220 - Краткосрочная дебиторская задолженность дочерних организаций;
- 1230 - Краткосрочная дебиторская задолженность ассоциированных и совместных организаций;
- 1240 - Краткосрочная дебиторская задолженность филиалов и структурных подразделений;
- 1250 - Краткосрочная дебиторская задолженность работников;
- 1260 - Краткосрочная дебиторская задолженность по аренде;
- 1270 - Краткосрочные вознаграждения к получению;
- 1280 - Прочая краткосрочная дебиторская задолженность;
- 1290 - Резерв по сомнительным требованиям.

В таблице 1 приведена корреспонденция счетов типовых операций по подразделу 1200 «Краткосрочная дебиторская задолженность».

Таблица 1

№ п/п	Содержание операции	Корреспонденция счетов	
		Дебет 3	Кредит 4
1	Реализация продукции и оказание услуг покупателям и заказчикам, дочерним, ассоциированным и совместным организациям, филиалам и структурным подразделениям: - на договорную стоимость - на сумму НДС	1210, 1220, 1230, 1240 1210, 1220, 1230, 1240	6010 3130
2	Поступление платежей от покупателей и, заказчиков, дочерних, ассоциированных и совместных организаций и филиалов, находящихся на самостоятельном балансе.	1030	1210-1240
3	Увеличение краткосрочной дебиторской задолженности покупателей и заказчиков, дочерних, ассоциированных и совместных организаций и филиалов в иностранной валюте в результате изменения рыночного курса обмена валюты	1210-1240	6250
4	Уменьшение краткосрочной дебиторской задолженности покупателей и заказчиков, дочерних ассоциированных и совместных организаций и филиалов в иностранной валюте в результате изменения рыночного курса обмена валюты	7430	1210-1240
5	Оплата задолженности покупателей и заказчиков, дочерних, ассоциированных и совместных организаций и филиалов, находящихся на самостоятельном балансе перед другими организациями и бюджетом.	1220-1240	1030
6	На основании акта сверки зачтена краткосрочная дебиторская задолженность покупателей и заказчиков, дочерних, ассоциированных и совместных организаций и филиалов, находящихся на самостоятельном балансе, в пределах и за счет краткосрочной задолженности организации этим юридическим лицам.	3310-3340	1210-1240
7	Отражение текущей части долгосрочной задолженности покупателей и заказчиков, дочерних, ассоциированных и совместных организаций и филиалов	1210-1240	2110-2140
8	Предоставление работникам займов: -сроком до одного года - сроком более одного года	1250 2150	1010 1010
9	Отражение в учете текущей части долгосрочной задолженности работников по предоставленным им займам	1250	2150
10	Зачтена дебиторская задолженность покупателей и заказчиков, дочерних, ассоциированных и совместных организаций и филиалов, находящихся на самостоятельном балансе за счет ранее полученных от них авансов	3510	1210-1240
11	Отражение в учете сумм, перечисленных в погашение задолженности покупателями и заказчиками дочерними, ассоциированными и совместными организациями и филиалами, находящихся на самостоятельном балансе, но не потупивших на текущий счет до конца отчетного месяца (денежные средства в пути).	1020	1210-1240
12	Отражение в учете предоставленных покупателям и заказчикам, дочерним, ассоциированным и совместным организациям, филиалам, находящимся на самостоятельном балансе, скидок с цены и продаж	6030	1210-1240
13	Отражение в учете операций по возвращенной покупателями, заказчиками, дочерними, ассоциированными и совместными организациями, филиалами, находящимися на самостоятельном балансе: -на договорную стоимость -на сумму НДС - на сумму предоставленных скидок	6020 3130 1210-1240	1210-1240 1210-1240 6030

1	2	3	4
14	Отражение в учете ущерба, признанного виновным лицом или присужденного к взысканию (недостача, хищение, порча)	1250	1010, 1310-1350, 2410, 2510, 2520
15	Погашение арендатором задолженности: - по краткосрочной аренде - по долгосрочной аренде	1010,1030, 1010,1030	1260 2160
16	Выделение текущей части долгосрочной аренды	1260	2160
17	Погашение задолженности подотчетных лиц: - краткосрочными финансовыми инвестициями -материальными запасами -основными средствами, биологическими активами, нематериальными активами	1120-1150 1310,1330,1350 2410,2510,2520 2730	1250 1250 1250
18	Списываются с подотчетного лица расходы, связанные с командировкой: - общехозяйственного значения - производственного назначения	7210 8410	1250 1250
19	Возврат подотчетными лицами в кассу неиспользованного остатка подотчетных сумм	1010	1250
20	Внесение в кассу работниками денег в возмещение причиненного организации ущерба	1010	1250
21	Удержание с заработной платы работников их задолженности по полученным займам, полученным в подотчет сумма, недостачам и хищениям	3350	1250
22	Начисление арендных платежей по операционной аренде за текущий период	1260	6260
23	Начисление вознаграждений по финансовой аренде	1270	6130
24	Начисление краткосрочных вознаграждений по финансовым активам (депозитам, предоставленным займам и т.п.)	1270	6110
25	Начисление дивидендов по акциям (долям участия) организации	1270	6120
26	Погашение задолженности по начисленным вознаграждениям	1030	1270
27	Получение векселей под реализованные покупателям и заказчикам, дочерним, ассоциированным и совместным организациям, филиалам, находящимся на краткосрочном балансе, продукцию, услуги и др.	1280	1210-1240
28	Погашение задолженности по выданным векселям	1030	1280
29	Сумма, ошибочно списанная с текущего счета	1280	1030
30	Отражение задолженности поставщиков по возвращенной материальной ценности, не соответствующей условиям договора поставки	1280	1310,1330, 1350
31	Поступление денег в погашение прочей краткосрочной дебиторской задолженности	1010,1030	1250
32	Возникновение краткосрочной дебиторской задолженности покупателей за реализованные активы филиалов и структурных подразделений, деятельность которых была прекращена или ликвидирована: - на отпускную стоимость; - на сумму НДС	1210 1210	6310 3130
33	Отражение сумм претензий, предъявленных поставщикам и подрядчикам за обнаруженные недостатки, несоответствие, и сверхнормативных потерь товарно-материальных запасов	1280	1310,1330, 1350
34	Возникновение дебиторской задолженности по возмещению убытков от чрезвычайных ситуаций (по страховым случаям)	1280	7470
35	Списание безнадежных долгов покупателей и заказчиков за счет резерва по сомнительным требованиям	1290	1210
36	Создание резерва по списанию безнадежных требований	7440	1290
37	Корректировка резерва сформированного резерва по сомнительным требованиям в сторону уменьшения	1290	7440
38	Погашение списанной в отчетном периоде дебиторской задолженности покупателей и заказчиков. Восстанавливаются ранее списанные за счет резерва по сомнительным требованиям суммы дебиторской задолженности покупателей и заказчиков	1010, 1030, 1210	1210, 1290

Для учета долгосрочной дебиторской задолженности используются следующие счета подраздела 2100 типового плана счетов бухгалтерского учета:

- 2110 - Долгосрочная задолженность покупателей и заказчиков;
- 2120 - Долгосрочная задолженность дочерних организаций;
- 2130 - Долгосрочная задолженность ассоциированных и совместных организаций;
- 2140 - Долгосрочная задолженность филиалов и структурных подразделений;
- 2150 - Долгосрочная задолженность работников;
- 2160 - Долгосрочная задолженность по аренде;
- 2170 - Долгосрочные вознаграждения к получению;
- 2180 - Прочая долгосрочная дебиторская задолженность.

В Таблице 2 приведена корреспонденция счетов типовых операций по подразделу 2100 и «Долгосрочная дебиторская задолженность».

Таблица 2. «Корреспонденция счетов типовых операций по подразделу 2100 «Долгосрочная дебиторская задолженность».

Таблица 2

№ п/п	Содержание операции	Корреспонденция счетов	
		Дебет	Кредит
1	2	3	4
1. «Долгосрочная дебиторская задолженность покупателей и заказчиков»			
1	Реализация готовой продукции (товаров, работ, услуг) сроком оплаты свыше 1 года: - по договорной стоимости - предоставленная скидка с продаж и цены - НДС	2110 6030 2110	6010 2110 3130
2	Возврат реализованных товаров, продукции покупателями: - по договорной стоимости - предоставленная скидка с продаж и цены - НДС	6020 2010 3130	2110 6030 2110
3	Реализация основных средств, нематериальных активов и материалов сроком оплаты свыше 1 года: - по договорной стоимости - предоставленная скидка с продаж и цены - НДС	2110 2110 3130	3210 3130 2110
4	Поступление денежных средств на текущий счет от покупателей и заказчиков	1030	2110
2. «Долгосрочная дебиторская задолженность дочерних, ассоциированных и совместных организаций»			
1	Реализована готовая продукция (товары, работы и услуги) с отсрочкой платежа (более года):	2120	6010
	- по договорной стоимости	2130,2130	6010
	- предоставленная скидка с продаж и цены	6030	2130,2120
	- НДС	2120,2130	3130
2	Реализация основных средств, нематериальных активов и материалов с отсрочкой платежа (более года):	2120	6210
	- по договорной стоимости	2130	2120,2130
	- предоставленная скидка с продаж и цены	6030	3130
	- НДС	2120,2130	
3	Возврат реализованной продукции и товаров:	6020	2120,2130
	- по договорной стоимости	2120,2130	6030
	- предоставленная скидка с продаж и цены	3130	2120,2130
	- НДС		
4	Поступление денег на текущий счет в погашение задолженности	1030	2120,2130
3. «Долгосрочная дебиторская задолженность работников»			
1	Предоставлены долгосрочные займы работникам	2150	1010,1030

1	2	3	4
2	Задолженность по недостатке товарно-материальных ценностей, денежных средств в кассе, подлежащих погашению в срок более чем 1 год	2150	1010,1310 1330,1350
3	Погашение долгосрочной дебиторской задолженности работниками	1010,1030	2150
4. «Долгосрочная дебиторская задолженность по аренде»			
1	Начисление арендных платежей по финансовой аренде и прочая долгосрочная дебиторская задолженность по аренде	2160	6210
2	Погашение задолженности по аренде	1030	2160
5. «Долгосрочные вознаграждения к получению»			
1	Начисление вознаграждений по финансовой аренде	2170	6130
2	Начисление дохода по предоставленным займам, приобретенным финансовым инвестициям, доверительному управлению, и прочие долгосрочные вознаграждения к получению	2170	6110
3	Погашение задолженности по долгосрочным вознаграждениям к получению	1030	2170
6. «Прочая долгосрочная дебиторская задолженность»			
1	Получение векселей под реализованную продукцию, основных средств и прочих активов сроком погашения более года	2180	1210-1230, 2110-2130
2	Погашение задолженности покупателей по векселям	1030	2180

Правильное отражение в учете долгосрочной задолженности имеет исключительное значение, поскольку суммы балансовых остатков по этой задолженности и сроки ее оборачиваемости влияют на оценку финансового положения организации.

Сумма дебиторской задолженности отражает, как правило, два фактора:

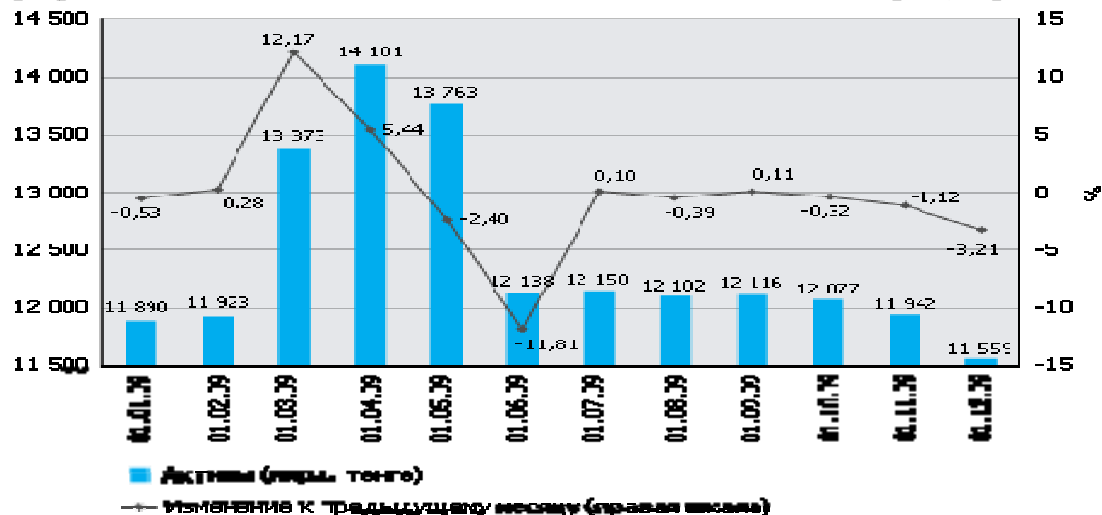
- ✚ уровень деловой активности организации – чем больше объемы продаж, тем обычно больше объем дебиторской задолженности;
- ✚ отношение организации к своим клиентам – чем большую отсрочку платежа организация предоставляет своим клиентам, желая сохранить клиентов и привлечь новых, тем выше уровень дебиторской задолженности.

СТРУКТУРА И КАЧЕСТВО АКТИВОВ БАНКОВ КАЗАХСТАНА

Активы банка — объекты собственности, имеющие денежную оценку, и принадлежащие банку. Основные источники средств для образования активов: собственный капитал банка и средства вкладчиков, межбанковские кредиты, эмиссия облигаций банка. Увеличение активов банка происходит за счёт проведения активных операций: кредитование, инвестиционные операции, прочие операции банка по размещению собственных и привлечённых средств. Важным качеством активов банка является принесение прибыли. В активы банка входят: кассовая наличность, ссуды, инвестиции, ценные бумаги, недвижимость и другие. Активы банка отражаются в активе бухгалтерского баланса банка.

За 11 месяцев 2009 года совокупные активы банков снизились на 331 млрд тенге, что составляет -2,78%. Объем активов в долларовом выражении за аналогичный период сократился на 21 млрд долларов или 21,01%. Основной причиной уменьшения совокупных активов сектора является значительное сокращение активов «БТА Банка»: за 11 месяцев прошлого года активы прежде крупнейшего банка снизились на 28,4%. Февральская девальвация тенге в свою очередь стала причиной сокращения совокупных активов в долларовом выражении. [3]

График 1. Объем и динамика активов банковского сектора (млрд тенге)



* Источник: «Эксперт РА Казахстан» по данным АФН

Половина из десяти крупнейших банков в 2009 году продемонстрировала отрицательные темпы роста валюты баланса. У Альянс Банка активы за 11 месяцев снизились на 14,8%, у Казкоммерцбанка - на 12,8%, у Темирбанка - почти на 10%, у Kaspi bank - на 7,4%, у АТФБанка - на 3,9%.

Ключевые проблемные зоны одинаковы для большинства банков и включают обострение ситуации с привлечением ресурсов (более жесткие

условия и более высокие ставки), недостаточную капитализацию и высокий уровень концентрации ресурсной базы. После длительного кредитного бума банки переживают период более медленного роста, что связано с более трудным и затратным доступом к рынкам капитала. Это привело к снижению темпов роста кредитования в 2008-м и 2009 г.[3]

График 2. Объем и динамика активов банковского сектора (млрд долларов)



* Источник: «Эксперт РА Казахстан» по данным АФН

Необходимость поддержки отечественной банковской системы объясняется её важной ролью в экономической системе страны. В соответствии с поручениями Президента страны, данными на расширенном заседании Правительства Республики Казахстан, 25 ноября 2008 года принят План совместных действий Правительства РК, Национального Банка РК и Агентства по стабилизации экономики и финансовой системы на 2009 - 2010 годы, целью которого является смягчение негативных последствий глобального кризиса на социально-экономическую ситуацию в Казахстане и обеспечение необходимой основы для будущего качественного экономического роста. [1]

Для улучшения качества активов банков приняты следующие меры:

На сегодняшний день, 35,6 % выданных банками займов обеспечены недвижимым имуществом и землей, стоимость которых значительно упала в цене. Это ухудшает качество активов банков. В связи с этим в банковском секторе потенциально накапливается значительный объем убытков. Для оздоровления банковского сектора Агентство по финансовому надзору повысит требования к формируемым банками провизиям. Это будет способствовать признанию банками своих убытков и списанию их за счет сформированных провизий. [1]

Аналогичной по значимости мерой стало создание Фонда стрессовых активов. Деятельность Фонда стрессовых активов будет направлена на улучшение качества кредитных портфелей казахстанских банков. Основным механизмом реализации данной цели станет выкуп сомнительных активов банков и последующее управление ими. В качестве таких активов рассматриваются активы, которые под воздействием макроэкономических,

рыночных и других факторов, подвержены существенным рискам (обесценению), в частности займы, предоставленные банками под залог недвижимости и земли. Выкуп таких займов у банков даст возможность облегчить балансы банков от низко ликвидных активов и заставит банки признать свои убытки. Приобретение активов будет осуществляться по балансовой стоимости (учитывающей объем создаваемых банками провизий) с применением дисконта или иной формой разделения рисков, определяемых Фондом стрессовых активов. В 2008 году из республиканского бюджета на капитализацию Фонда стрессовых активов первым траншем выделено 52 млрд. тенге. В 2009 году уставный капитал Фонда будет доведен до 122 млрд. тенге за счет средств республиканского бюджета. [1]

Совокупные активы банков Казахстана по состоянию на 1 апреля 2010 г. составили 11 триллионов 945,7 миллиарда тенге, увеличившись за март 2010 года на 1,7. Увеличению активов, в частности, способствовало открытие исламского банка АО "Исламский Банк "Al-Hilal", получившего лицензию в марте

2010

года.

На 1 апреля 2010 года совокупный расчетный собственный капитал банковского сектора составил -394,3 миллиарда тенге. Без учета находящихся в стадии реструктуризации задолженности БТА Банка и его дочерней структуры – Темирбанка расчетный собственный капитал составил 1 триллион 460,3 миллиарда тенге. [5]

Ссудный портфель банков (с учетом межбанковских займов) по состоянию на 1 апреля составил 9 триллионов 471,9 миллиарда тенге, уменьшившись за март 2010 года на 84,1 миллиарда тенге, или на 0,9%. При этом займы нерезидентам РК на 1 апреля текущего года составили 1 триллион 687,9 миллиарда тенге, или 17,8% от ссудного портфеля (на 1.01.2010г. данный показатель составлял 1 триллион 803,3 миллиарда тенге, или 18,1%). По состоянию на 1 апреля, займы, выданные в иностранной валюте, составили 56,3% от совокупного ссудного портфеля или 5 триллионов 337,4 миллиарда тенге.

В структуре кредитного портфеля банков по состоянию на 1 апреля 2010 г. доля стандартных кредитов составила 25,8%, сомнительных – 44,3%, безнадежных – 29,9% (доля безнадежных кредитов без учета банков, по которым было принято решение о реструктуризации обязательств, в кредитном портфеле составляет – 9,5%). Сумма кредитов, относящихся к сомнительным займам 5 категории и безнадежным (с учетом провизий по однородным кредитам составила 3 триллиона 404,6 миллиарда тенге, или 35,9% от совокупного ссудного портфеля (без учета банков, по которым было принято решение о реструктуризации обязательств, данный показатель составил 1 триллион 085,8 миллиарда тенге, или 17,1% от совокупного ссудного портфеля). [2]

Объем провизий (резервов) по займам по состоянию на 1 апреля 2010 г. составил 3 триллиона 500,7 миллиарда тенге, или 37,0% от кредитного портфеля.

Займы в разрезе отраслей экономики (без учета физических лиц и индивидуальных предпринимателей) по состоянию на 1 апреля составили 7 триллионов 308,1 миллиарда тенге, уменьшившись за март 2010 года на 68,0

миллиарда тенге, или на 0,9%. Вместе с тем в структуре займов экономике доли по отраслям составили: строительство – 26,2%; торговля – 26,5%; непроеизводственная сфера – 24,0%; промышленность – 14,8%; сельское хозяйство – 4,0%; транспорт – 2,9%; индивидуальная деятельность – 0,7%; связь – 0,8%. [2]

По состоянию на 1 апреля 2010 г. совокупные обязательства банковского сектора составили 12 триллионов 445,1 миллиарда тенге. Из них обязательства перед нерезидентами РК составили 3 триллиона 683,3 миллиарда тенге, уменьшившись за март 2010 года на 437,4 миллиарда тенге, или на 10,6%. Следует отметить, что уменьшению обязательств перед нерезидентами РК способствовала проведенная реструктуризация обязательств АО «Альянс Банк». Так доля обязательств перед нерезидентами РК от совокупных обязательств уменьшилась на 4,0 процентных пункта с 33,6% на начало года до 29,6% на 1 апреля 2010 года. [2]

Совокупная сумма доходов банков второго уровня на 1 апреля составила 1 триллион 158,2 миллиарда тенге. Сумма расходов – 591,7 миллиарда тенге (без учета подоходного налога, составившего на отчетную дату 3,1 миллиарда тенге). [4]

Хотя в 2009 году банкротств и не произошло, банкам еще предстоит решить ряд серьезных проблем. Наиболее очевидная из них – высокий уровень проблемных активов: доля неработающих кредитов в совокупном ссудном портфеле банков на начало декабря превысила 36%, даже без учета банков БТА и «Альянс» она составляет 16,2%. Для покрытия возможных убытков по неработающим кредитам банками уже созданы резервы в размере 37,9% от совокупного ссудного портфеля. Очевидно, что создание такого значительного объема резервов негативно сказывается на капитализации банковского сектора.

Список использованной литературы:

1. *План совместных действий Правительства РК, Национального банка РК и Агентства РК по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций по стабилизации экономики и финансовой системы на 2009-2010 годы*
2. *Финансовые показатели банков второго уровня по состоянию на 2007 -2010г. -www.afn.kz*
3. *Рейтинговое агентство «Эксперт РА Казахстан»*
4. *Статистический бюллетень Национального Банка Республики Казахстан. № 12 (181), декабрь 2009 г*
5. *Информационный ресурс «Совокупные активы банков за март выросли на 1,7%» на 01апреля 2010 года- www.Investfunds.kz*

Түйін

Белсендісі банктері арқылысы қажетті табыс және өз өтімдігінің қамтамасыз етуінің қорлар олардың ұйғарым бар алудың мақсатынандарын орналастыратын операциялар деп аталады.. Осы тақырыптың өзектілігімен банктің белсенді операцияларының өзі мәнімен анықталады. Олар маңызды және банктік операциялардың анықтайтын бөлігі және банктердің

қызметтерінде құрайды аса маңызды мәндер, өйткенілерден бір алады банктердің табыс қалыптастыратын операциялармен болып табылады.

Summary

Active operations are called, through which the Bank allocates the available resources at their disposal in order to obtain the necessary income to ensure its liquidity. The relevance of the topic is determined by the very nature of the active operations of the bank. They are an essential and defining part of banking operations and activities of banks have one of the utmost importance, as are operations of an income-generating banks.



A. ESENOVA, A. EZHEBEKOVA, A. KAYIRBAEVA,
students of KazEU named by T. Ryskulov

INFLUENCE OF THE CRISIS ON EDUCATION IN KAZAKHSTAN

A *crisis* (plural: crises) (from the Greek κρίσις) may occur on a personal or societal level. It may be an unstable and dangerous social situation, in political, social, economic, military affairs, or a large-scale environmental event, especially one involving an impending abrupt change. More loosely, it is a term meaning ‘a testing time’ or ‘emergency event’.

Crisis has four defining characteristics. Seeger, Sellnow and Ulmer explain that crises are “specific, unexpected, and non-routine events or series of events that [create] high levels of uncertainty and threat or perceived threat to an organization’s high priority goals.” Thus the first three characteristics are that the event is 1. unexpected (i.e., a surprise), 2. creates uncertainty, and 3. is seen as a threat to important goals. Venette argues that “crisis is a process of transformation where the old system can no longer be maintained.” Therefore the fourth defining quality is the need for change. If change is not needed, the event could more accurately be described as a failure.

The *financial crisis of 2007–present* is a financial crisis triggered by a liquidity shortfall in the United States banking system. It has resulted in the collapse of large financial institutions, the “bail out” of banks by national governments and downturns in stock markets around the world.

Education in Kazakhstan

The Republic of Kazakhstan enjoys a 97 percent literacy rate, which is higher than in developing countries such as India, Peru, and Morocco. The system of education in the country consists of: preschool education, general secondary education, out-of-school training and education, family education, secondary vocational training, secondary technical education, higher education, post-higher education, and the development of professional competence and in-service training.

The mandatory general education for young people, ages 7 through 16, is provided by various institutions. Before independence, the biggest number of students attended 8,027 primary and secondary schools. In 2000, the number of schools and students slightly decreased due to the overall decrease in population. The primary school includes grades 1 through 4; the secondary stage consists of grades 5 through 9 and high school includes grades 10 and 11. It is a common practice that all three stages function under one administration and are located in the same building. Primary schools exist mainly in very remote rural areas with a low density of population.

At the end of the 1980s, an alternative type of general education institution received a revival—*gymnasiums* and *lyceums*. A small number of them functioned in the area even before 1917. The *gymnasiums* had a very rigorous classic curriculum that prepared students for higher education, while the *lyceums* emphasized math and science. However, after 1917, the Soviet government abolished both institutions and installed a unified system of school education that

tried to blend both trends. The experiment lasted for several decades and proved that the unified secondary education did not meet the needs and interests of diverse student population, and for that reason it came under public criticism in the 1980s. In 2000, the system embraced 31 *gymnasiums* and 96 *lyceums*.

The network of general secondary education establishments also incorporates 244 secondary specialized schools which, in addition to the general education curriculum, offer the in-depth study of some subjects, foreign language being the most common one. In addition, there are 40 common type children's homes with a contingent of 5,006 children; 43 family type children's homes with 126 children; 22 boarding schools for orphaned children and children deprived of parental care; 48 seasonal boarding schools of common type attended by 15,647 children of migrant workers; 249 all-year round boarding schools with 8,250 children; 32 boarding schools for 4,853 mentally and physically handicapped children; and 1 boarding school for 93 children with severe behavioral problems. Along with the day-time general education schools, there are 62 night schools, 31 full-tuition by-correspondence schools, and 21 training centers for adults who received no certificate from a secondary high school.

School education is offered in 21 languages. Out of the total number, 3,291 schools use Kazakh, 2,406 use Russian, 2,138 are bilingual and use both Russian and Kazakh; 77 Uzbek; 13 Uighur, 16 Tajik, Ukrainian, and German; 86 schools use other languages. As for higher education, 77,000 students are taught in Kazakh and 177,000 in Russian. Since science and engineering were started in Kazakhstan by Russian scholars. Russian language is used more in the politechnical, technological, and scientific schools of higher learning. In some majors, teaching is conducted in Uzbek, English, or German languages.

Private Education: While the number of schools increased in the second half of the 1990s, the enrollment of students decreased. The private initiative was on the rise and many new entrepreneurs wanted to open schools; however, the quality of teaching in state-owned schools remained better. The public and the parents who experienced enthusiasm about private education at the beginning of the 1990s became disappointed about the low quality of instruction. The entrepreneurs were more interested in the number of students and less in the quality of teaching. The parents started withdrawing their children from private schools and sent them back to public schools. The picture was different in non-state vocational secondary schools. In 1991, there were no non-state vocational secondary schools, as compared to 99 in 1999. The enrollment of students increased from zero in 1991 to 33,000 in 1999.

As the desire of many young people to get to work earlier to make money as capitalist incentives became stronger, attendance in vocational schools became significantly higher. This is also because of the desire of some parents for their children to be financially independent in the wake of growing poverty.

The growth of non-state institutions of higher learning was on a constant rise in the country from zero in 1991 to 106 in 1999. Kazakhstan's Association of Educational Institutions was established in 1996 in order to develop nongovernmental sector of education, to improve the quality and range of services, and to democratize and ensure wholesome competition. In 2000, the Association included 71 private universities and 45 colleges. It actively participated in developing the legal base for the institutions of different levels. This was extremely important because the development of the private educational sector was accompanied by a number of serious

violations. There exists a corrupt policy of double standards in licensing and certification that undermines the principle of fair competition. It leads to unreasonable suspension and withdrawal of licenses from some educational institutions and granting them to those who do not meet the requirements.

Kazakhstan's higher education system has undergone serious changes during the last decade, as the government increased its education budget seven-fold between 1999 and 2009, achieving the highest education spending in the Central Asian region in absolute terms. The spending was fueled by rapidly rising energy export revenues and reached an equivalent of about US\$4.7 billion in the 2008 fiscal year. The State Program on Development of Education until 2010 (SPDE-2010) envisioned ambitious goals, including an increase in student enrollment from 73,800 in 2001 to about 180,000 in 2008, gradual decentralization of the higher education system, introduction of a western-style credit system, improvement of education standards, and an increase in international cooperation in the field of education.

Influence of the crisis on higher education

Economical crisis, which started in financial sector of many countries, couldn't be not reflected and on the other sphere of the economy. In condition of the defect financial resource, as a rule, in the first place suffer branches of the social sphere. So, higher education, being a factor of the economic growing and well-being of the population, in complex condition of the reduction of the consumer demand and budgetary uncertainty feels certain difficulties.

Established situation on market of the labor, reduction worker places, level of the salary on whole world, reduction to purchasing power as a result of increasing of the prices on goods and services, public services, costs on journey, reducing level income populations, forces many students to go of daily branch of the high school to instruction by correspondence, refuse reception of the second higher education or higher education in general.

In Kazakhstan, regrettably, in anti-crisis measure and program government system supports of the education is not provided. Today some students of the pay education face with problem, when, taught 2-3 years, have a no facilities to finish formation. Particularly sharply, this problem stands for children from needy or rural family, invalid. Even entered on quota or got a scholarship on education, students from needy family, more so visitor, feel significant problems, connected with material provision – its payment for residence, and journey to place of the training, and feeding and etc.

In the most successful and richest country higher education more available to population. In particular, in France and Scandinavian country it free of charge, in Germany education in high school at the average forms 500 euro in semester, but in some region it completely free of charge, in Switzerland's semester costs beside 1000 dollars. Moreover these numerals are not a full cost of the education, this certain additional charge to budgetary fund, required for increasing of responsibility of the student, in order to avoid events, when students learnt on 10 and on 15 years.

Management of high school in developed country tries to be united for their own student. In Britain, support for students is the rule, taking into account family income. This individual funding comes from the calculation: 50% - for scholarships for particularly needy and 50% for targeted soft credit. Typically, more than 60% of students are covered by other types of social support, particularly subsidies on food, rental housing, travel and even sports activities. Working

up student in job placement helps special student labor exchange. In Chinese universities fifth of the students from poor families, for whom payment of tuition fees of 600 dollars - the amount of reach. The most common method of providing access to higher education seems the practice of annual student loans, which the student must return after graduation, half of credit interest paid by the state.

According to the InformBureau, today in the private universities in Kazakhstan 90% of students receive knowledge on a fee basis. The average cost of training grant in 2009 amounted to 227.6 thousand KZT per year in private universities teaching is from 200 thousand to a half million tenge. In spite of the fact that state since each year enlarges financing the higher education (in particular, costs on education бюджетников for the last several years выросли threefold), high schools much more earn on pay student.

According to Kazakhstan Today, with the beginning of 2010 about 30% of Kazakh schools would lose. What notes the Chairman of the Association of Universities R.A. Alshanov, in many educational institutions today grow the debts on salary teaching composition, some high schools not in power even to pay the tax. At the same time, public institutions, according to their representatives, the situation is much better. This is due to the fact that there are now practicing two forms of payment: cash and provide state loans.

Meanwhile, it should be noted that in Kazakhstan the recent credit boom virtually immune to higher education. Banks maintain tight credit policies, thereby reducing the capacity of the domestic credit market, which, of course, reduces the possibility of obtaining soft education credits.

Among the causes of financial losses university experts also called high prices for education. According to questioning, called on by centre social and political studies “Strategy” in Almaty, is noted trend to spare on education, because of people do not want to pay the up rated amounts for education. In USA, where no free education, cost can reach 30-60 thousand dollars per annum, depending on prestigious of university. There act such market notions as contest and demand.

The cost education in technical university, where contest less, much below. Though education in them, requiring big technical base, laboratory, equipment, costs much more. At the same time during the crisis of rising demand for old-established universities, the quality of education in which the time-tested, good technical colleges to guarantee employment, as well as institutions that offer the specific specialty (technologies in food production, the engineer in non-ferrous metals) instead of abstract (Manager, marketing).

At incomes higher education has an important influence that even today, more than 140 thousand graduates went to study at colleges where lower pay and terms of training, and received a specialty in demand in the labor market. In Kazakhstan, following the boom in higher education, which began in the early 2000's, when the diplomas of higher education and scientific degree was easy, in recent years, the number of higher educational institutions and enrollment in them has been reduced.

Quantity of high schools step-by-step has shortened from 181 in 2005-2006 educational year to 143 in 2008-2009, number of pupils – from 775762 to 633814 accordingly. The quantity of colleges has increased from 180 in 2003-2004 educational year to 471 in 2008-2009, number of pupils – from 250935 to 504742 accordingly.

The analysis of labour market shows that today demand for qualified employees raises, requirements to their professionalism increases, some specialities have got rid and the qualitative structure of labour potential of the country less corresponds to tasks of the accelerated innovative development of economy. From a total number of the occupied population of 26,6 % workers have the higher and pending higher education, 26,9 % - the average of professional (special), 46,5 % - the main average, i.e. it – unskilled workers.

The situation in processing branches of the CIS (Commonwealth of Independent States) countries, and including Kazakhstan, shows that in variety of these branches will be complexities with mastering hi-tech productions. But for all that part of the able-bodied population cannot find the job. Today employers and businessmen of some economy branches, especially mechanical engineering, metal working, improving technologies has already marked shortage professionally prepared technical and working personnel.

Globalisation of labour markets, industrially-innovative development of the country means high qualitative parametres of workers, if not everything, at least to a greater extent. The above quality of the expert the more probability of successful mastering of difficult technologies and technical equipment.

Separate problem - qualitative structure of teachers of improvement of professional skill of personnel in the education system and on production. In educational institutions of initial and average vocational education is marked lowering of a share of number of teachers in the highest category.

Does not call doubts that now education becomes one of the main values. The state, from its part, should not displace any important educational projects. At that it is necessary to consider that crisis carries not only corruptings, but also possibilities. Above all it concerns necessity of mobilisation of pedagogical collectives on improvement of quality of derivation, rise of its competitiveness.

To make higher education accessible for the population in the conditions of crisis and does not accept weakening of quality of teaching it is represented expedient:

1. To grant to students of delays on payment on periods from a month before half a year, to allow to bring the card not at once for a year or on a semestre, and once a month.

2. To fulfil the translation mechanism on budgetary places. For example, students should study two courses on excellent", without quads. After that they can write the application and at the desire of a university Academic council, them translate to the budget, certainly, in the presence of free spaces. Twice a year, after the session termination, all students of faculty should be informed on quantity of such vacant places.

3. Naturally, it is necessary to consider that mass translation on budgetary places is impossible, owing to that at different faculties the situation is various. At physical and mathematical faculties where traditionally big elimination of students, appears more vacant budgetary places, and on humanitarian specialities (lawyers, foreign languages) elimination small.

4. To improve methods and directions of development of student's crediting. To Ministry of Education and Science RK to take part in development of the program of accessible educational credits on preferential terms that training cost did not grow with current growth of inflation, with installation of the fixed limit inferior of period of cancellation of the credit for all high schools without dependence from bank co-operating with high school.

5. Apportionment of grants by firms taking into account available positive examples: Annually national bank picks out for free training in a magistracy of 30 grants: 10 – on specialisation «the Financial analyst», 10 – on specialisation – «Financial risk-manager», on 5 grants – on specialisation “Actuary” and «Insurance business».

6. To enter flexible system of encouragement of the honours pupils, including assignment of the state grants to students, advanced on excellent and good”; discounts for training to the entrants who have typed at arrival a high point, but not a checkpoint on a budgetary place; creation of special fund for students who study on “perfectly and actively participate in a university life, but cannot be translated in the absence of vacant budgetary places.

7. The tuition fee is necessary for reducing to the cost price. High schools can instal tariffs independently, but in coordination with cost of training of the student on a budgetary place. The tuition fee should be more weighed and to correspond to its quality.

8. To raise competitiveness of workstations in the education system. Stable employment and more competitive salary will promote inflow to budgetary sector of professionals from a private sector.

9. Universities takes part in retraining of personnel that also would promote solution of a problem of preparation of qualified personnel according to requirements of a labour market.

10. High schools concludes contracts with schools on teaching of university teachers at schools. It becomes material support to teachers and will help to solve one of most challenges in an education sphere – shortages of teachers, in particular mathematics, physicists, computer science and English language.

11. High schools speeds up operation on installation of partner links and search of various educational grants for easing of dependence on state financing and the card of students. 10. To develop remote derivation that will raise availability to reception of derivation of invalids, youth from a countryside.

Can Kazakhstan’s education reforms dodge in face of the global economic meltdown?

In his annual address to the nation, President Nursultan Nazarbayev of Kazakhstan pledged that despite economic difficulties and falling oil prices, the government will fund all its education programs and ambitious initiatives in the field of higher education, and even increase teachers’ salaries by 25 percent in 2009. These steps are in sharp contrast to the practice in many CIS countries, where education spending traditionally is the first to be cut in times of economic slowdown. But will Kazakhstan’s ambitious education reforms withstand these difficult times intact?

The world economic crisis and the financial meltdown in Kazakhstan in 2008 negatively affected the country’s ability of the country to fund and reform many public programs, including education. Kazakhstan’s financial sector was particularly vulnerable to the crisis as during the early 2000s, many of Kazakhstan’s banks adopted U.S.-style risk-taking and invested heavily in real estate – both domestically and in the CIS as a whole. As the real estate sector tanked in 2007 and 2008, many private borrowers and small and medium enterprises (SMEs) experienced difficulties in repaying their loans. The country’s entire banking system was on the verge of collapse and only a massive multi-billion dollar bailout by the government brought some sense of stability. Nonetheless, economic growth has definitely slowed down, and with it, spending on many state-run programs.

In the era of globalization, no country can be safe from exposure to international crises and global recession, but it is small and medium countries that usually pay the full price for the mistakes of big players. As in many countries around the world, education in Kazakhstan is among the first sectors to have been hit particularly hard, experiencing pressures on many fronts. First, there is a significant pressure to cut funding for some of state education programs and to down-size subsidies for R&D, although so far the government has resisted such measures and promised to fund salary hikes in both 2009 and 2010. Second, there is considerable pressure on the reform efforts, as government and public attention is diverted to other pressing issues related to the economic problems, and education reformers receive less high-profile support in their efforts to keep the reforms rolling. Third, there is pressure on poor and even middle-class families to slash education spending on their offspring, a move that would inevitably hurt all 140 universities across the country, but especially the small, tuition-dependent universities. True, according to the Constitution, higher education is still free for the citizens of Kazakhstan, but the government fully funds only one-fifth of the country's students every year and the remaining students have to look for other funding sources or pay from their own pockets. Most families have to fund the education of their sons and daughters from their family budgets, if their children for any of various reasons are unable to get the highest scores in the Unified National Test (UNT). Even those students who receive full tuition funding from the state need substantial support from their families in order to cover living expenses. Fourth, there is strong pressure on private companies and corporations, which due to the financial meltdown have less money to spend on training and retraining purposes and on funding R&D and the education of their staff members.

LITERATURE

1. en.wikipedia.org
2. www.gfme.org
3. www.iwep.kz
4. www.mapzones.com
5. www.eurasianet.org
6. www.cacianalyst.org.

A. SARIMANOV, B. SHIRINBEKOVA, A. KULETOVA

students of KazEU named by T. Ryskulov

A.B. TOREKHANOVA,

scientific tutor

EDUCATION IN THE USA AND KAZAKHSTAN

Into an education system of the USA enters:

Preschool establishments where children in the age of 3-5 years the Elementary school (1-8 classes) are brought up,

In which children in the age of 6-13 years High school (9-12 classes) with a problem of training of young men and girls in the age of 14-17 years Educational institutions of last level of training are trained, entering into system of higher education.

Preschool establishments.

From five years' age the majority of the American preschool children are brought up in kindergartens,

on zero classes,

- In which children prepare for training in an elementary school, gradually passing from games to reading, the letter.

Preschool branches of public schools visit more than 60 percent of all five years' children. However some parents prefer private preschool establishments.

Is in the USA and schools for the smallest — so-called schools-day nursery which idea of necessity has been developed by pedagogical colleges.

Elementary school.

The elementary school is independently existing educational institution where one teacher conducts all employment with a class.

- for an elementary school acquisition of classes on abilities of pupils is.

Kids who just to employment, divide into groups according to results of tests.

Tests represent a series of various tasks which the child should execute for the certain time interval.

In and With — 'presented', 'normal' both 'unable' and training.

With capable the serious, sated employment with high enough requirements to knowledge of pupils are conducted.

High school.

The high school in the USA usually shares on two steps — younger and senior, everyone for three years.

In younger high school, as well as at other steps of formation, there are no uniform curricula, programs, textbooks.

- Academic year proceeds at the American school of 170-186 days; children are trained 5 days in a week. Duration of educational employment in day — 5-6 hours (from 8.30 till).

Academic year, as a rule, shares on semester. The senior high school is a general educational institution. Pupils leave school, as a rule, in 17-18 years.

Higher education.

In the USA there is no precise definition of the concept « a higher educational institution ». Basically any educational institution,

Carrying out the further preparation after the termination of high school, so-called “educational institutions “, can to refer to with an equal degree of probability “college”, “school”, “institute” or even “university”. Higher education - one of the most expensive things in the USA.

Procedure of reception and selection of entrants in high schools of the USA depends on their prestigiousness. In the country there are no uniform requirements to entrants. In particular, in one high schools carry out selection by competitive examinations, interviews, testing, for others the only stipulation is presence of secondary education.

- The open reception in 2-year colleges). The general requirement at receipt in high school is representation of documents on the termination of full high school; the list studied in

- To school of subjects and the estimations received on them; total of points under tests, characteristics, results of interview at receipt.

A number of the American universities and colleges carry out reception of students by results of competition of documents on the termination of high school.

However the most prestigious high schools arrange competitive selection as the quantity acting considerably exceeds opportunities of educational institutions.

Education in Kazakhstan.

Process of Education.

Kindergarten.

The Constitution of the Republic of Kazakhstan protects the right to access to kindergarten. Children typically start kindergarten at age 5. As of 2004, there were 100 kindergartens in the nation (83 public, 4 directly under the Ministry of Education, and 13 private) and 135 856 children enrolled in kindergartens (or 63% of the total number of 5-year and 6-year olds in the nation). All kindergartens are currently expected to teach both Kazakh and Russian, and most emphasize one language over the other.

One major problem has been the reduction of the number of kindergartens, due to the lack of state funding and virtually non-existence of private sources of money. There are also reported declines in the quality of kindergartens including a lack of hot meal or low quality food served, and buildings in poor repair.

Primary school.

Primary school in Kazakhstan starts at age 6 and runs from years 1-5. Classes typically run in two sessions, from 8 until 1 and from 1 until 5, with students either going to class in the morning or in the afternoon. All primary schools are state-owned and primary and secondary educations are constitutionally protected rights. The curriculum includes x, y and z.

The curriculum for both primary and secondary school is established by the Ministry of Education, with little choice left up to the individual schools. Textbooks are given by government in the schools to the students. Primary school is provided free to all citizens and residents of Kazakhstan and parents typically pay only for extra-curricular activities such as sports programs, music programs, and sometimes lab equipment or other special equipment.

Lower secondary school.

Students continue in lower secondary school from grade 5 to year 9. This roughly corresponds to what is called in the USA, junior high school, or middle school. Typically a student

in year 8 is 14-15 years old. The curriculum is a general education curriculum covering subjects like literature, student's first language, Russian or Kazakh language (depending on the language of the school in general), history, physics, mathematics, biology, chemistry, foreign language, and so on.

Higher secondary school.

Once leaving lower secondary school, there are three tracks available. Students are free to choose any track of higher secondary education but are required to pursue one track. Graduates of all three tracks are eligible to enter university.

The first track is a general secondary school which covers grades 10 -11 and provides general education covering a variety of subjects.

In addition, there are two curriculum tracks for vocational education: Initial vocational education which is provided by training schools and lycees, and secondary vocational education provided by colleges and trade schools.

Initial training schools.

Initial training schools are designed to train students in a skilled profession. The program is usually two or three years, (typically ages 16 -18), but for some professional training four year programs are required. Students who graduate can go on to Colleges for advanced vocational training or attend university. The state provides costs of education from the budget.

Lycees.

Lycees also provide basic vocational education to prepare students for skilled professions, but also includes general academic education. The course of study is three years. The state provides costs of education from the budget.

Colleges.

Colleges give a program that provides both academic general education and advanced vocational education. Colleges, if licensed, can also provide initial vocational education. Programs last for three or four years (grades 10 -12, 13). Accelerated programs exist for students who have already completed both general secondary education and initial vocational training in the same field. Graduates may go on to university or may begin working. As of the 1999 Budget Law being passed, colleges are state-owned and self financed. In principle however, all compulsory education (primary and secondary) is provided free of charge.

The curriculum for both primary and secondary school is established by the Ministry of Education, with little choice left up to the individual schools. Textbooks are sold in bookstores throughout the country and are purchased by the students themselves.

Like primary school, secondary school is subsidized by the government and parents only pay for extracurricular activities such as sports programs, music programs, and sometimes lab equipment or other special equipment.

Universities.

Universities are usually headed by a rector, appointed by the President of Kazakhstan, who wields considerable authority over the institution, approving all decisions including those regarding curriculum, personnel, and admission. Thus Kazakhstan universities are more centralized than their Western counterparts.

The government is currently pursuing a program to adopt a credit-system which would allow students to study more easily internationally, and to add the possibility of a curriculum with electives and student chosen courses.

There are four levels of tertiary education in Kazakhstan: Bachelors degree—typically a four-year degree Specialist degree—typically a five-year degree and more intensive than the bachelors Masters degree—typically a two year degree, roughly corresponding to the Western masters. Doctoral degree - typically a five year program.

Private universities, typically for-profit institutions, are subject to the same regulations regarding curriculum but are free to set tuition and salaries as they see fit. Public universities are subject to the same regulations as other government-owned organs, regarding not only fees and salaries, but also administrative structure, contracting and subcontracting, and ownership of property.

State owned universities receive funding if their enrollment reaches 86,000 students or 34%. A small number of universities are financed through a budget line in the Republic budget, such as art academies or international universities.

Transferring to a Credit System.

The government is currently pursuing a program to adopt a credit-system which would allow students to study more easily internationally, and to add the possibility of a curriculum with electives and student-chosen courses.

Problems.

In connection with a lack of school facilities or a lack of teachers, some primary and secondary schools run three, instead of two sessions, so one group of students attends from 8 to 1 p.m., a second from 1 p.m. to 6. This results in overworked teachers, students who are kept up late and overused facilities.

Financing of public education is low, and mechanisms to introduce private financing have been unsuccessful. Furthermore, the Budget Code and the law 'On education' do not fail to clearly delineate responsibilities of local and central government, nor do they include sufficient mechanisms for monitoring budget expenditures.

LIST OF LITERATURE

1. http://www.bereg.ru/sprav_info/education/edu_usa.shtml
2. <http://www.studyamerica.ru/>
3. www.studyusa.ru
4. I.S.Nurgaliev 'How to receive formation in the USA ' 2001
5. Как получить образование в США //Статья преподавателей СП «Амросмед» – Москва, 1991 г.

Ж. БАҚЖАНҚЫЗЫ,
ХБМ 1 курс магистранты

**ҚАРЖЫ РЕСУРСТАРЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУДАҒЫ
ЖАҒАНДАНДАНУ ҮДЕРІСІНІҢ АТҚАРАТЫН РӨЛІ**

Соңғы уақытта қазіргі қаржы жүйелерінде болып жатқан сапалық өзгерістер жаһандандудың процестері арқасында болып жатыр. Олар корпорациялардың сыртқы қаржылық аясын құруда өз көрінісін табады. Компаниялардың стратегиялық қаржылық қызметінің жаңа мүмкіндіктері құрылуда, ал бұл өз кезегінде қаржы ресурстарын дұрыс қолдану проблемасына алып келеді. Осы өзгерістердің бағыттарын танып білу, сыртқы орта факторларын талдау үшін қаржы ресурстардың қозғалысы мен эволюциясын анықтау керек.

Қаржы ғылымының қазіргі теориясы қаржы ресурстарын ең маңызды экономикалық категориялардың бірі ретінде қарастырады.

Ресурстар – (фр resources) бір нәрсенің қоры, мүмкіндігі, қайнар көздері.

Қаржы ресурстары деген ұғым алғаш рет жоспарлы–әкімшіл экономика кезінде мемлекеттің бесжылдық жоспарын құруда қолданылды. Экономикалық категориялар ретінде қаржы мен ақша өздерінің мәндерімен ерекшеленеді, бірақ нақты өмірде қаржы мен ақша өзінің көрінісін қаржы ресурстардың қозғалысының бірыңғай формасында табады.

Ақшалай сипат – қаржының мәнін айқындайтын алғашқы ерекше белгі. Уақыт өте келе, қағаз ақшалар алтындық қамтамасыз етумен байланысын жоғалтқан кезде, әсіресе экономиканың жаһандану кезеңінде ақша өзі-ақ интеграцияланған қаржылық құралға айналды. Қазіргі жаһандық экономикада барлық ақшалай қатынастар, қаржылық қатынастар, барлық ақша ресурстары – қаржы ресурстары.

Осыған қарасақ, қаржы ресурстары – шаруашылық субъектілердің және мемлекеттік басқару органдарының қаржылық операцияларын және қаржылық қызметін жүргізгенде қолданылатын ақша қаражаттарының бүкіл жиынтығы.

Шаруашылық субъектілердің қаржылық қызметі – орталықтандырылған қаржы ағымдарының қозғалыс процесін қамтамасыз етуге бағытталған кез келген қызмет.

Мемлекеттік басқару органдарының қаржылық қызметі – орталықтандырылған қаржы ағымдарының қозғалыс процесін қамтамасыз етуге бағытталған мемлекеттік органдардың барлық қызметі.

Қаржы ресурстарының көздері болып корпорациялардың иелігіндегі белгілі периодтағы барлық ақшалай қаражаттары, табыстары мен түсімдері, өндіріске бағытталған қаржы құйылымдары, инвестициялар (тікелей, портфельді, материалдық емес активтер), орталықтандырылған арнайы қорлар, әртүрлі деңгейдегі бюджеттер табылады.

Корпорациялардың осы көрсетілген қаржы ресурстарының классификациясы (өзіндік, қарыздық, тартылған) ең алдымен өзінің төлем көзінен үлкен мәнге ие.

Қаржы ресурстарының екінші жіктемесі – қаржы ресурстарының көздерін ұзақ мерзімді және қысқа мерзімді деп бөледі. Стратегиялық аспектіде кәсіпорын қызметін қаржыландыруда ұзақ мерзімді қаржылық ресурстардың көздері үлкен рөл атқарады.

Қазіргі заманғы қаржылық жүйе кәсіпорындардың тек ұлттық қана емес сонымен қатар халықаралық көздерге де қол жеткізуге мүмкіндік береді.

XX ғасырдың соңғы он жылдығында жаһанды қаржылық кеңістік түріндегі әлемдік қаржылық нарық қалыптасты. Ол капиталдың халықаралық қозғалысының механизмі болып табылады.

Қазіргі заманғы электронды жүйелер көмегімен әлемдік қаржы нарығында инвестициялық, кредиттік, валюталық және басқа да операциялар үздіксіз жүруде, капиталдың трансшекаралық құйылымы жүргізіледі. Әлемдік қаржы нарығының негізгі субъектілері келесілер: трансұлттық корпорациялар (ТҰК); трансұлттық банктер (ТҰБ); қаржы өнеркәсіптік топтар (ҚӨТ); халықаралық қаржы ұйымдары; институционалды инвесторлар.

Қазіргі заманғы әлем экономикасында ақшалай капитал дефицит ресурс ретінде қарастырылмайды, әлемдік қаржы нарығы әлемдегі бос ақша қаражаттарының жаһанды инвестициялық құралға айналдыруға мүмкіншілік беруде. Нарық принциптері негізінде әлемдік қаржы нарығы арқылы капиталды бөлу жүргізіледі. Принциптер : ақшаның еркін қозғалысы, табыс факторлары.

Қазіргі замандағы ең маңызды тенденция – капиталдың шетелдік портфельді инвестиция түрінде халықаралық қозғалысы, олар тікелей мемлекетаралық инвестициялар мен халықаралық кредиттерден басым түсуде.

Қор нарықтарының жаһандануы мемлекетаралық нарықтардың өзара байланысын кеңейтуге мүмкіндік береді. Ұлттық қор нарықтары тек ұлттық қана емес, сонымен қатар шетел қатысушыларының қызмет аясына айналды. Оған ұлттық нарықтарды либерализациялау, резидент еместердің резиденттермен бірдей құқық беру жол ашты. Қор нарықтар қаржы ресурстарын жаһанды масштабта қайта бөлудің негізгі механизміне айналды. Қор нарықтары банктерді қаржылық делдалдар есебінен шығарып тастап, оларды қор нарығының қатысушы қылды. Сауда және даму бойынша Біріккен Ұлттық Ұйымының зерттеулерінен көрінетіндей, тікелей шетелдің инвестициялар (бұдан әрі ТШИ) жаһандандыру процесінің негізгі қозғаушы күші болып табылады.

2007 жылдың соңына қарай халықаралық инвестициялық келісімшарттар саны 5600-ге жетті. Олардың 2608 екіжақты инвестициялық келісімшарттар, 2730 екіжақты салық салынудан қашуға бағытталған келісімшарттар және 254 еркін сауда және экономикалық ынтымақтастық туралы келісімдер.

2007 жылы тікелей шетелдік инвестициялар (ТШИ) көлемі 30%-ға өсті және 1833 млрд доллар құрады. Бұл жаңа рекорд. Шетелдік инвесторлар қаржылық дағдарысқа еш мән бермей ары қарай өсе берді.

Елдердің барлық үш топтарда – дамыған, дамушы және өтпелі экономикалы – ТШИ-дың өсуін сезінді, ол ЖҰӨ-н өсуіне де әсерін тигізді.

ТШИ-н рекордтық көрсеткіштер тек инвесторлардың белсенділігінің өсуін ғана емес, АҚШ долларының девальвациясын көрсетті. Сонда да осы факторды еске алғанда ТШИ-дың көлемі 2007 ж. 23%-ға өсті. Дамыған мемлекеттерге ТШИ-дың құйылымдары 1,25 трлн доллар құрады. Осының 2/3 бөлігі Евро Одақ елдеріне келеді. Дамушы елдер 500 млрд доллар көлемінде ТШИ тартты. Бұл 2006 ж. салыстырғанда 21%-ға көп. Ал әлемнің ең кедей мемлекеттері 13 млрд доллар ТШИ тартты.

ҒАЛАМДАНДЫРУ ЖӘНЕ ҚАЗАҚСТАН

Көбінесе ТШИ-дың көздері дамушы елдер болып табылады. 2007 жылы осы топтың мемлекеттері 253 млрд доллар шетелге инвестициялады. Бұның көп бөлігі азиялық ТҰҚ арқылы өтті. Оңтүстік-Шығыс Азия және ТМД елдері 86 млрд доллар тартты, ол 2006 ж. қарағанда 50%-ға көп.

ТШИ-ді шығару бұл елдерде 51 млрд доллар құрады, 2006 ж. қарағанда 2 есе көп болды. Тек қана Ресейден 46 млрд доллар шығарылды. Салыстыруға алсақ ТШИ-ң жалпы құйылымы ЕО-да 804 млрд доллар құрады.

ТШИ-ді қолданудың тиімділік индексі мемлекеттерді (ТШИ бойынша бөледі) экономикасының көлеміне тиесілі ТШИ бойынша бөледі. Ол мемлекеттік әлемдік ТШИ-гі бөлігін әлемдік ЖҰӨ-ге қатынасын білдіреді осылайша, берілген индекс тек экономиканың көлемі ғана емес, бақа да факторларды ескереді (іскерлік климат сипаты, экономикалық және саяси тұрақтылық, табиғи ресурстардың қалдығы, инфрақұрылым). ТШИ қолдану тиімділігі және тарту потенциалы индекстері, 2005-2007 ТШИ-ді тарту шамасының индексі – бұл 12 түрлі өзгермелілердің орташа көлемі: жан басына шаққандағы ЖІӨ, ішкі нарық сұранысының көрсеткіші, соңғы 10 жыл ЖІӨ өсімі, күтілетін ЖІӨ, ЖІӨ-гі экспорттық бөлігінің үлесі, 1000 адамға шаққандағы телефондық желілер мен ұялы телефондардың саны, жан басына шаққандағы электр қуатын коммерциялық қолдану, дәстүрлі инфрақұрылымның болуы, ғылыми зерттеулердің ЖІӨ-гі үлесі, ЖОО-ың студенттерінің халық санына қатынасы, әлемдік экспорттағы табиғи ресурстардың үлесі, әлемдік ТШИ-ді тартудағы үлесі. Егер осы индекс ТШИ-ді қолданудың тиімділік индексінен жоғары болса, онда мемлекет өз потенциалын орындамайды.

Трансұлттық компаниялар (көбісі және меншікте) ТШИ-ді жүзеге асырады. 2007 жылы 79 мың ТҰҚ-ң және олардың 790 мыңнан аса шетелдік филиалдарының тауар өндірісінің өсімі байқалды. Олардың ТШИ-ң жалпы сомасы 15 трлн доллар құрады, сату көлемі 31 трлн доллар және ол 2006 ж. қарағанда 21%-ға көп.

Әлемдегі ең ірі ТҰҚ «General Electrics» болып табылады. Оның барлығы 697 млрд доллар активтерінің 442,4 млрд доллары шетелдерде орналастырылған. 163,4 млрд доллар сату көлемінің 74,3 млрд доллары шетелге келеді. Компаниядағы 319000 қызметкерлердің 164000 шетелде жұмыс істейді. Осы мәліметтерге сүйенсек, «General Electrics» өзінің қаржылық және экономикалық көрсеткіштері бойынша әлемнің 100 мемлекетінен үлкен.

1-кесте. Тікелей шет елдік инвестицияны қолдану тиімділігі және оны тарту әлеуетінің индекстері, 2005-2007 жж.

Мемлекет	ТШИ қолданудың тиімділік индексі бойынша орны			ТШИ тарту потенциалы бойынша орны	
	2005	2006	2007	2005	2006
Эстония	6	9	8	35	34
Грузия	16	15	9	94	102
Германия	121	123	108	6	6
Ирландия	141	141	137	15	16
Қазақстан	29	26	23	49	46
Молдова	34	27	19	83	79

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И КАЗАХСТАН

Латвия	47	33	31	43	38
Украина	36	37	35	48	44
Литва	69	52	53	40	38
Польша	56	51	60	44	43
Қытай	64	75	88	34	32
Ресей	89	82	81	23	20
АҚШ	120	114	115	1	1
Беларусь	118	125	95	50	48
Германия	121	123	108	6	6
Қытай	64	75	88	34	32

Дерек көзі: Кошкарбаев К.У. Влияние глобализации финансовой системы на мировые финансовые рынки.// Банки Казахстана №1.2009 г.

Жүргізілген талдау нәтижесіне сүйенсек, қазіргі қаржылық жүйе өзінің басты функциясын орындай отырып, (қаржы ресурстарын тиімді орналастыру) олардың қайта бөлу процесіндегі сапалы өзгерістеріне әсерін тигізеді.

Жаңа қаржылық жүйе корпорацияларға халықаралық қаржы нарығындағы ұзақ мерзімді ақша қаражаттарды тартудың әр түрлі құралдарды қолдануға мүмкіндік береді. Атап айтқанда, облигацияларды, эмиссияларды, валюталық портфельмен қаржыландыру.

Бірақ, экономикадағы кез келген құбылыс сияқты, жаһандану кері салдар алып келуі мүмкін. Бұл қазіргі қаржы жүйесінің ахуалына тән спекулятивті инвестициялар портфелінің өсуімен байланысты. Ол қаржы ресурстарын экономиканың нақты сектордан шығарып тастауына алып келеді және қаржылық тәуекелдерді көбейтеді.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. У. Баймуратов. Финансы Казахстана.-Алматы.:БИС.2006 г. –с.187.
2. Кошкарбаев К.У. Влияние глобализации финансовой системы на мировые финансовые рынки.// Банки Казахстана. №1.2009 г.

А.С. ГАБДУЛИНА,

к.э.н., доцент Костанайского инженерно-педагогического университета,
соискатель Института экономики КН МОН РК

РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

Говоря о современных тенденциях региональной политики за рубежом, следует проводить четкую грань между тем, что на Западе считают собственно региональной политикой и региональными проявлениями других видов государственной политики. Если последние ставят во главу угла модернизацию хозяйства страны в целом и ее отдельных районов, адаптацию социальных структур к происходящим экономическим процессам, стимулирование структурной перестройки в разных сферах, то региональная политика и всякого рода региональное планирование изначально носили компенсирующий характер, нацеливались на смягчение пространственных диспропорций [а].

Формально региональная политика на Западе долгий период была направлена на компенсацию социально-экономического неравенства. Однако социальные цели традиционной региональной политики неминуемо вступали в конфронтацию с общеэкономической, и в частности промышленной, политикой государства.

Поэтому в последние 20-30 лет был изменен подход к региональной политике. Основной упор был сделан на ее стимулирующий характер и государственную поддержку тенденций, диктуемых высоко- и постиндустриальной стадией развития. С переходом к глобализации мирового хозяйства, обострения конкуренции государственная региональная политика становится более прагматичной, сближаясь с промышленной политикой и утрачивая социальную направленность. Почти все ее новые подходы направлены на стимулирование инновативных функций различных территорий и на ускоренное проникновение в них новейших технологий [б].

Как показал опыт, структурная перестройка заставляла делать ставку на максимальную эффективность использования всех, в том числе территориальных, звеньев хозяйства. Исходя из этого оцениваются приоритеты регионального развития, а региональная политика приобретает преимущественно экономическую направленность. Ее меры нацелены прежде всего на закрепление тенденций, свойственных новому этапу, и носят, таким образом, однозначно стимулирующий характер. Когда эти тенденции набирают силу и приводят к обострению разного рода социально-пространственных диспропорций, возникает необходимость в компенсирующих воздействиях. Появляется социальная региональная политика, ориентированная на равенство и противоречащая экономической политике. Однако, способствуя подготовке перелома в тенденциях регионального развития, она затем на ряде участков автоматически превращается из политики компенсирующей в стимулирующую. Это часто воспринимается как успех региональной политики, но одновременно заставляет усомниться в целесообразности ее дальнейшего сохранения, так как равенство в бедности, бесплатность благ без их изобилия, защищенность слабых за счет наказуемости инициативы сильных могут привести к регрессу и деградации страны. Поэтому осоз-

нение требований нового этапа влечет за собой пересмотр региональной политики и ее сближение с структурно-инвестиционной и инновационно-технологической политикой.

В этой связи следует сказать о том, что в последние годы в Казахстане становится все более популярной идея поляризованного территориального развития за счет формирования «полюсов» роста, «точек» роста, центров экономического роста. Эта идея уже находит воплощение в экономической политике. Она неоднократно была озвучена в выступлениях Главы государства [6], отражена в Стратегии территориального развития Республики Казахстан до 2015 г. В этой связи следует отметить, что выделение в регионах полюсов роста и пропульсивных отраслей создаст экономическое ядро, которое может дать импульс развитию экономических процессов: увеличения занятости трудовых ресурсов, функционирования взаимосвязанных отраслей хозяйства. Первопричинами необходимости формирования экономического ядра являются ограниченность ресурсов и возможностей, количество и острота нерешенных социальных и экономических проблем. Причем в сравнительно недалекой перспективе, когда ограниченность мировых ресурсов станет одной из главных проблем, возможности использования положений теории экономического ядра в хозяйственной практике еще более возрастут.

При формировании экономического ядра возможно возникновение двух трудностей: сила импульса может направляться не на районы, требующие поддержки, а на высокоразвитые районы, с которыми экономически свяжутся пропульсивные отрасли полюсов роста; можно столкнуться с дефицитом ресурсов (финансовых, инвестиционных и трудовых). Для предупреждения этого необходимо осмысленное управление процессом ядрообразования для получения максимального эффекта. В подобных условиях управление финансами становится приоритетной задачей, затем трудовые ресурсы и предметы труда.

Свое основное развитие теория экономического ядра получила в 1960-е годы на Западе. Теория поляризованного развития в тот период представляла узловое направление в региональных исследованиях [4]. Концепция полюсов роста была положена в основу региональных программ многих стран. Можно сказать, что определенный вклад в развитие теории полюсов роста и экономического ядра внесли и советские ученые-регионалисты, поскольку есть основания говорить о наличии сходства между выбором в странах с развитой рыночной экономикой полюсов роста и советским принципом создания «промышленных очагов» и ТПК.

Ведущими элементами региональных систем и подсистем населенных пунктов выступают их центры (ядра), которые соподчинены между собой. Таким образом под экономическим ядром в регионалистике понимается совокупность «полюсов роста», которые играют ключевую роль в развитии экономики. Сказанное особенно справедливо в отношении переходных социально-экономических процессов и состояний, т.е. в условиях, когда экономическая система осуществляет переход от одного сравнительно устойчивого состояния к другому.

В теории поляризованного развития при существовании основных форм взаимодействия любого ядра и любой периферии прямого воздействия или модернизации (т.е. распространения импульсов к развитию от ядра к периферии) и обратного воздействия, или зависимости (т.е. подчинения периферии ядру) акцент был сознательно сделан на первую. Теория поляризованного развития обосновывает закономерности территориаль-

ной концентрации населения и хозяйств в определенных узловых элементах, способных оказывать воздействие на окружающие районы и стимулировать их развитие. Сторонники теории поляризованного развития доказывали преимущества концентрации производства, особенно «динамичных», пропульсивных отраслей, в нескольких центрах, что по их оценкам дает немалый экономический эффект.

Концепция полюсов роста была реализована во многих странах. Создание всякого рода полюсов и центров развития первоначально имело целью активизацию экономической деятельности в отсталых периферийных районах. Поляризация на районном уровне рассматривалась в большинстве случаев как средство территориальной деконцентрации на макроуровне, способное ослабить резкое доминирование отдельных суперрегионов или центров.

В конце 60-х начале 70-х годов XX века интерес научного сообщества к концепции полюсов роста снизился, но усилился интерес к концепциям и теориям, объясняющим процесс постоянного воспроизводства неравномерности в развитии стран и регионов, причины сохранения отсталости. На первый план была выдвинута вторая форма отношений между центром и периферией – форма зависимости. Классиком концепции «центр-периферия» на Западе принято считать Дж. Фридмана [6]. Согласно концепции Фридмана, неравномерность экономического роста и процесс пространственной поляризации неизбежно порождают диспропорции между центром и периферией. Периферия не является однородным полем; она подразделяется на так называемую внутреннюю, или ближнюю, тесно связанную с ядром и непосредственно получающую от него импульсы к развитию, и внешнюю, или дальнюю, на которое ядро практически не оказывает мобилизирующего влияния. Центр и периферия на любом пространственном уровне связаны между собой потоками информации, капитала, товаров, рабочей силы. Именно направления этих потоков определяют характер взаимодействия между центральными и периферийными структурами, превращая пространство в подобие силового поля. Движущей силой, обеспечивающей постоянное развитие и воспроизводство системы отношений «центр-периферия», является постоянная качественная трансформация ядра за счет генерирования, внедрения и диффузии новшеств.

Распространение инноваций, в том числе информации, идет иерархически в трех направлениях: от ведущих экономических районов (национального хартланда) к районам периферии (хинтерланду); из центров высшего уровня в центры второго порядка; из крупных городов как ядер поляризации в прилегающие районы. Дж. Фридман различает несколько ведущих факторов, определяющих стабильность доминирования ядра над периферией. С одной стороны, постоянная инновационная деятельность создает благоприятные условия для ее дальнейшего развития именно в пределах ядра, обеспечивая максимальный доступ ко всевозможным контактам и связям. Тем самым наряду с агломерационным эффектом возникает психологический эффект, обеспечивающий дальнейшую модернизацию и качественную трансформацию экономики центра. С другой стороны, постоянное выкачивание центром ресурсов ослабляет периферию, усиливая и закрепляя различия между ними.

Следует отметить, что создание «полюсов роста», или «центров развития» является одним из методов, применяемых в региональной политике развивающихся стран. Поли-

тика создания полюсов роста в целях регионального развития направлена на тщательный выбор в проблемном регионе одного или нескольких потенциальных полюсов. Именно сюда направляют новые инвестиции вместо того, чтобы «точечно» распределять их по всему району.

Теоретически «полюс роста» это потенциальный пункт развития слабо поляризованного района. Практически же выбирается пункт, наиболее благоприятный с точки зрения ресурсов и географического положения; в дальнейшем «полюс роста», будучи оснащен инфраструктурными сооружениями и производственными предприятиями, превращается в «центр развития». Следует выделить два основных типа таких «центров развития». К первому относятся центры, призванные инициировать миграцию и капиталовложения от гипертрофированного основного (или единственного) промышленного узла. Таких центров, как правило, немного от одного до трех. Второй тип объединяет многочисленные мелкие центры, создаваемые в аграрных отсталых районах с целью их будущей индустриализации и ускорения экономического развития.

К экономическому ядру относится все то, что способствует росту значительного числа других элементов социально-экономической системы. Отбор элементов экономического ядра осуществляется на основе использования многих параметров (как стоимостных, так и нестоимостных): уровня прибыльности и рентабельности, скорости оборота капитала, увеличения занятости населения, роста совокупного спроса и др. Определяя критерии отбора элементов экономического ядра, следует учитывать не только качественный аспект (т.е. выбор экономических параметров-критериев), но и количественный. Это означает, что для выбранных параметров-критериев необходимо устанавливать пороговые, критические значения, при которых в экономическое ядро целесообразно включить те или иные элементы, влияющие на другие звенья экономики.

Большое значение при выборе элемента экономического ядра имеет учет его роли в воспроизводственных процессах. Так, в условиях НТР важно развитие наукоемких отраслей и производств, роль которых в связи с увеличением ограниченности природных ресурсов будет возрастать. Например, индустриализация советской экономики 1920-1930-х годов, несомненно, являлась полюсом роста, оказывая огромное влияние на развитие всего народно-хозяйственного комплекса страны, в том числе и на такие отрасли, как сельское хозяйство (как известно, финансовой основой индустриализации советской экономики в значительной мере была перекачка ресурсов из сельского хозяйства в промышленность, развитие которой в свою очередь оказало существенное влияние на развитие сельскохозяйственного комплекса страны) [4].

Очевидно, что при определении качественных и количественных критериев отбора элементов экономического ядра следует учитывать отраслевую и региональную специфику, ибо тот же нижний порог рентабельности, учет которого необходим при отборе элемента ядра, будет существенно зависеть от специфики отрасли и региона. Необходимо иметь в виду также и то, что при решении проблемы формирования ядра нужно выделять различные группы элементов, поскольку критерии отбора могут быть разными. Ясно, что не для всех элементов ядра критерием отбора могут быть показатели нормы рентабельности или обеспечения занятости, поэтому всю возможную выборку целесообразно разбить на группы по принципу однотипности используемых критериев.

Следует также принимать во внимание, что состояние экономической среды может существенно влиять на критерии отбора экономических элементов. Так, в переходной среде уровень неопределенности и изменчивости, как правило, значительно выше, чем в устойчивой, что нередко проявляется в высоких темпах инфляции, поэтому в переходном периоде и в достаточно устойчивой среде одни и те же критерии отбора элементов в ядро могут дать значительные расхождения. Например, уровень рентабельности, или прибыльности, при высокой инфляции будет существенно отличаться от своего аналога при низкой инфляции (если перевести в натуральный эквивалент). Следовательно, будут различными и пороговые значения этого показателя. Отсюда вывод: в переходной среде более значима, на наш взгляд, роль натуральных показателей, используемых в качестве критериев отбора элементов в экономическое ядро.

Как уже говорилось, положения теории экономического ядра, хотя бы частично, могут применяться не только на уровне национальной экономики в целом, но и в отдельных регионах, в отдельных отраслях. Причем при отборе элементов экономического ядра отдельного региона или отрасли можно использовать ту же макроэкономическую модель, модифицированную с учетом региональной или отраслевой специфики (в частности, в нее нужно добавить взаимосвязь с другими регионами и отраслями). Таким образом, проблеме формирования экономического ядра можно рассматривать в различных ракурсах и на разных уровнях иерархической системы. Вполне возможны ситуации, когда определенный регион входит в экономическое ядро всего народнохозяйственного комплекса и одновременно в ядро другого, более масштабного региона или когда отрасль входит в ядро того или иного региона, но не всего народнохозяйственного комплекса, и наоборот. Причем очевидно, что разные аспекты и уровни экономического ядра пересекаются, например региональные и отраслевые.

Важно учитывать еще один аспект проблемы формирования экономического ядра – многовариантность. Чем богаче природными ресурсами страна, чем выше ее научно-технический потенциал и уровень экономического развития, тем больше вариантов формирования экономического ядра. В связи с этим проблема выбора оптимального варианта элементного состава экономического ядра весьма актуальна. Большое значение имеет создание условий для того, чтобы экономическое ядро «заработало». Один из важнейших способов его «запуска» – государственное регулирование и стимулирование, как прямое, так и косвенное. Как правило, именно государственные методы стимулирования приоритетных отраслей обеспечивали «работоспособность» экономического ядра, в которое эти отрасли входили. После этого весьма эффективно и гармонично начинала функционировать и развиваться вся социально-экономическая система, о чем свидетельствует японский, южнокорейский, советский опыт (индустриализация 1920-1930-х годов).

Что касается рыночных методов, то, благодаря им, эффект экономического ядра срабатывает, как правило, лишь через сравнительно длительный промежуток времени (например, в Англии в период первоначального накопления капитала) и при благоприятных внешних условиях, в том числе при наличии крупных зарубежных инвестиций. Если же нет времени и соответствующих условий, необходимо жесткое государственное регулирование (речь идет об оптимальном соотношении рыночных и государственных методов регулирования экономики, где последние составляют значительную часть). Организаци-

онно-экономический механизм управления регионом на основе сформированного ядра включает следующие базовые элементы: ресурсы (финансовые, материальные, трудовые), субъект и объект управления, а также технологию управления. Реализуя функции управления ядром, в первую очередь следует установить объем ресурсов, необходимых для запуска пропульсивных отраслей региона, а также размер средств, которые можно направить в развитие экономики региона при более полном использовании его потенциала.

В Казахстане в основу Стратегии территориального развития положена осевая пространственная система, что продиктовано необходимостью усиления внутренней связанности страны. При этом выделяются три оси (северная, южная и центральная), которые формируются на базе крупных городов, обладающих агломерационным потенциалом. Однако такой подход вызывает сомнения, если учитывать низкую плотность населения, конфигурацию транспортной инфраструктуры, унаследованную от советского периода, ее состояние и объем необходимых затрат на строительство и модернизацию дорог, существующие и перспективные направления транспортных потоков и экономических связей.

Представляется, что в качестве альтернативного подхода с учетом сложившейся структуры расселения, транспортной сети, размеров центров и их способности интегрировать территорию можно использовать принцип «центр-периферийного» зонирования. В соответствии с ним целесообразно выделить ряд зон:

- зона притяжения Астаны (Север – в границах от Костаная, Петропавловска до Павлодара и Караганды);
- зона притяжения Алматы (Юг – в границах от Талдыкоргана до Шымкента, в перспективе до Кызылорды);
- зоны центров второго порядка (Восток – Семипалатинск/Усть-Каменогорск, ближний Запад – Актобе, потенциально – Атырау как нефтяная столица страны);
- зоны центров третьего порядка, прилегающие к Югу (Кызылорда), или прикаспийские (Актау, Уральск).

Вместо зон второго-третьего порядка можно выделить полицентрический Восток (Семипалатинск/Усть-Каменогорск) и полицентрический Запад (Актобе, Уральск, Атырау, Актау), отнеся Кызылорду к южной зоне тяготения Алматы. Хотя такой вариант отчасти повторяет советское экономическое районирование, но на ближайшие 10—20 лет он наиболее реалистичен.

Центр-периферийный подход вместо осевого позволяет связать развитие агломераций с пространственным зонированием страны и более пригоден при жестком барьере низкой плотности населения и разреженной сети городов.

«Центр-периферийный» сдвиг в региональной политике, который соответствует задачам перехода от модели «сырьевого» развития к индустриально-инновационному, должен состоять также в переориентации с интенсивного освоения новых районов (прежней периферии) на использование и модернизацию старых (т.е. районов исторического ядра страны).

Освоение новых территорий долгие годы оправдывалось необходимостью природно-ресурсного самообеспечения. Однако изобилие любых ресурсов, в том числе собственно земельных, как известно, еще не дает решающего экономического преимущества их обладателю. Последнее скорее зависит от инновационного (в широком смысле) потенциала

страны и скорости внедрения НТП в разные сферы, а значит, прежде всего от уровня развития старых районов: центральных, полупериферийных. Между тем, на нем сказывается отвлечение крупных инвестиций в районы нового освоения, это способствует перераспределению ресурсов, включая дефицитные трудовые, из-за значительной разницы в оплате труда.

Снижение темпов освоения природных богатств в новых районах привлекательно и как способ их сбережения для потомков, а также сохранения среды обитания. Кроме того, внедрение новых производств в старые районы, тесня старые отрасли, главными носителями которых они, по определению, являются, способствует структурному омоложению всей экономики. Макроотраслевые и макрорегиональные пропорции в воспроизводственном процессе вообще тесно взаимосвязаны, и гипертрофия «тяжелых» нижних этажей в немалой мере сопряжена с форсированным капиталоемким освоением ресурсных районов. Таким образом, усиление приоритета макроцентра диктуется как социальными, так и экономическими интересами.

ЛИТЕРАТУРА

- a. *География и проблемы регионального развития.* – М., 1989. – 247 с.
- b. Юилл Д. *Основные характеристики региональной политики: опыт европейских стран // Регион: экономика и социология, 1999. Специальный выпуск.* – С.47-63.
- c. Назарбаев Н. *Послание Президента РК народу Казахстана «Стратегия вхождения Казахстана в число пятидесяти наиболее конкурентоспособных стран мира» /Н.Назарбаев //Казахстанская правда, 2006 г.*
- d. *Региональное программирование в развитых капиталистических странах.* – М.: Наука, 1974. – 318 с.
- e. Грицай О.В., Иоффе Г.В., Трейвиш А.И. *Центр и периферия в региональном развитии.* – М.: Наука, 1991. – 326 с.
- f. Дедов Л.А. *Развитие хозяйственных систем: методы оценки и анализа.* – Екатеринбург: Изд-во УрО РАН, 1998. 258 с.

А.И. ЕСТУРЛИЕВА,

к.э.н., и.о. доцент, Мангистауский институт «Болашак»

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА МОНИТОРИНГА КАСПИЙСКОГО ШЕЛЬФА

Сегодня одной из самых серьезных и новых экологических проблем является загрязнение и возможность техногенной катастрофы в Каспийском море в связи с массированным освоением углеводородных ресурсов. Республика Казахстана располагает богатыми топливно-энергетическими ресурсами, что составляет фундамент для дальнейшего экономического развития нашего государства. С обнаружением больших запасов углеводородов в Восточном Кашагане на казахстанском шельфе, нефть и газ становятся фактором глобальной политики. Добыча нефти в настоящее время осуществляется в шести областях Казахстана. Большая часть запасов сконцентрирована в месторождениях Атырауской, Мангистауской, Актюбинской и Западно-Казахстанской областей, а также Прикаспийского шельфа, составляющих единое геологическое образование. Лидерами с точки зрения запасов нефти и ее добычи являются Атырауская и Мангистауская области. Происходящие аварии и катастрофы при добыче нефти говорят о неготовности иностранных компаний обеспечить полную экологическую безопасность проводимых работ. Как известно, к 2015 предполагается довести добычу казахстанской нефти на Каспии до 150 и более миллионов тонн в год. Ввиду недостатка ресурсов в мире, как в настоящем, так и в будущем, развитие нефтегазодобывающей отрасли становится одним из главных факторов в становлении национальной экономики и достижении благосостояния народа. Функционирование нефтеперерабатывающей промышленности определяет взаимодействие экономического, технико-экономического и инфраструктурного факторов, которые влияют на воспроизводственные процессы в нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей отраслях. Исходя из стратегии развития нефтеперерабатывающей промышленности республики определяются стратегически важные задачи (приоритеты): обеспечение притока инвестиций в экономику, использование валютных поступлений для модернизации национальной экономики, планирование средств, полученных от природных ресурсов на долгосрочную перспективу, охрана природы при добыче и переработке нефти и газа.

Получение объективной информации о природной среде и характере антропогенных воздействий на нее требует постоянного наблюдения и контроля за состоянием окружающей среды с целью экономической оценки использования природных ресурсов и мер предохранения охранных вод Мангистауской области.

Мониторинг окружающей природной среды – это постоянные, непрерывные комплексные наблюдения за ее состоянием – загрязнением, природными явлениями, которые происходят в ней, а также оценка и прогноз состояния окружающей природной среды и ее загрязнения. В систему мониторинга входят наблюдения за состоянием природных сред: воздушной среды, поверхностных вод и водных экосистем, геологической среды и наземных экосистем.

Интенсивная разработка нефти и газа шельфовых районов морей и континентальных склонов требует согласования режимов строительства и эксплуатации нефтегазодобывающих объектов с возможностями природной среды. Переориентация в мировой практике в области экологической безопасности с концепции абсолютной безопасности на концепцию приемлемого риска актуализирует применение комплексных методов мониторинга и оценки риска.

До последнего времени принятая практика оценки антропогенного воздействия на окружающую среду предусматривала в основном соблюдение существующих нормативов, недостаточность которых в настоящее время стала очевидной. Объем, режимы, условия строительства и эксплуатации морских нефтегазовых комплексов могут удовлетворять санитарно-гигиеническим, рыбохозяйственным, питьевым нормативам и, вместе с тем, не соответствовать уровню экологической безопасности морской системы в целом. Сброс загрязняющих веществ в прибрежные воды, как правило, нормируется с учетом санитарно-гигиенических норм на предельно-допустимые концентрации (ПДК). Выполнение этих норм обеспечивает защиту человека от того или иного вредного вещества. Вместе с тем нормы ПДК не отражают комплексной и синергетической нагрузки на экосистему в целом, а также – изменчивость фоновых факторов естественного происхождения.

Целостная оценка состояния экологической системы в условиях интенсивных нефтяных разработок может быть получена на основе междисциплинарного подхода к построению системы мониторинга, включающей как натурные наблюдения *in situ*, так и дистанционные наблюдения с аэрокосмических носителей. Важным звеном системы мониторинга является проведение сейсморайонирования предполагаемых месторождений, основанного на данных донных станций, разработанных в Институте океанологии РАН. В такой системе все виды наблюдений возможно объединить в математической модели, работающей как на диагноз, так и на прогноз последствий антропогенных воздействий (рис.1).

Для моделирования шельфовых экосистем применяется синтез широко известного экосистемного подхода в математическом моделировании и развивающегося экоскринингового (рис. 2), открывающий широкие перспективы в решении задач экологической безопасности. Междисциплинарность предложенного подхода позволяет использовать все достоинства смежных дисциплин и избежать недостатков каждой в отдельности.

Предложенная модель оценки состояния морских экосистем имеет блочную трех-уровневую структуру (рис.1). На первом уровне моделирования учитываются отдельные процессы, чаще всего устанавливаемые эмпирически: выражения для законов гидромеханики, оптики, термодинамики, закономерности химических реакций, фотосинтеза, роста биомассы организмов [1,2]. Взаимодействие процессов представлено блоками второго уровня: гидротермодинамическим, гидробиологическим и гидрохимическим (рис. 1).

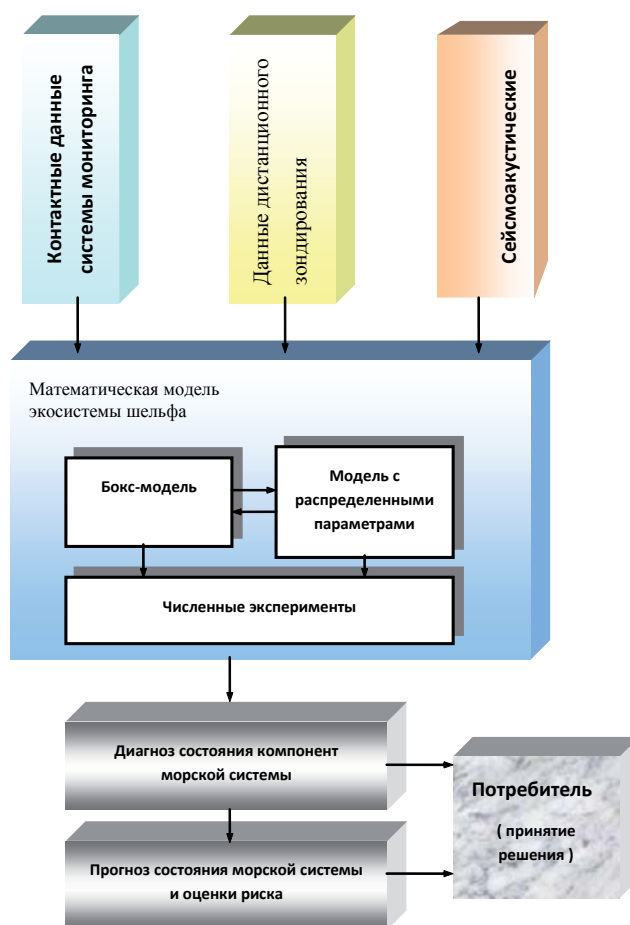


Рис. 1. Структурная схема совместного использования данных натуральных, дистанционных, сейсмоакустических наблюдений и математического моделирования для целостной оценки состояния экологической системы в условиях нефтяных разработок шельфа.

Экологические процессы возможно моделировать только с помощью модели третьего уровня, которая объединяет модели второго уровня в замкнутую систему. Реальный объект описывается моделью не одного какого-либо уровня, а иерархической последовательностью моделей, описывающих реальную систему с возрастающей степенью приближения к ее свойствам [2].

Для каждой исследуемой экологической системы необходимо проводить настройку математической модели относительно значимых компонентов, процессов, параметров и коэффициентов модели. Настройка модели определяется целями прогнозирования. Особое значение имеют прогнозы общего характера, не связанные со временем. При этом уда-

ется получить ответ на вопрос, что вообще может происходить с экологической системой при тех или иных внешних воздействиях, в том числе последствий нефте-газоразработок шельфа [1- 4].

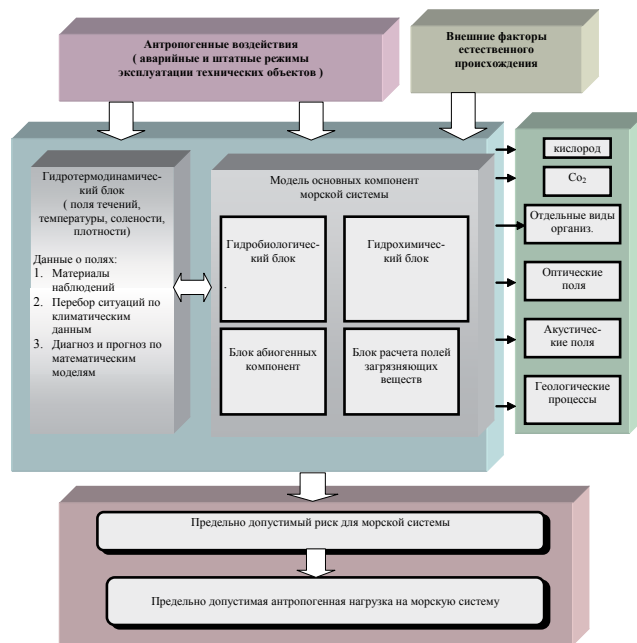


Рис. 2. Блок-схема трехуровневой модели морской системы

Все блоки системы мониторинга согласованы по входам и выходам, что дает возможность быстрой замены блоков при совершенствовании (уточнении) моделей их описывающих [3,6]. Одну и ту же модель можно заменять скорректированной на адекватность реальному объекту версией, либо использовать разные модели, взаимозаменяемость которых обусловлена согласованием общей модели по входам и выходам отдельных блоков.

Для численной реализации указанной модели была разработана программная система (ПС) «Экошельф» [2, 3]. В каждом конкретном случае модель настраивается на исследуемую акваторию и проводится отладка расчетов в режиме «диагноз» и «прогноз». На основе численных экспериментов с помощью ПС «Экошельф» оценивается экологический риск, которому подвергается исследуемый район [5].

Функционирование программной системы «Экошельф» близко по смыслу к работе экспертной системы. Прогнозы экологического состояния и риска могут быть осуществлены на уже имеющихся данных натуральных наблюдений. Однако с увеличением определенности относительно необходимых данных натуральных наблюдений уточняется оценка

эколого-экономического риска. В этом смысле введение в систему мониторинга блоков дистанционных и сейсмоакустических наблюдений позволяет получить целостную оценку о состоянии эколого-экономической системы шельфа [7, 8] и планировать комплексные экспедиционные наблюдения в условиях минимизации затрат при полном спектре получаемой информации для осуществления прогнозирования.

Совместное использование новых, ранее не применяемых в морской практике, методов дистанционных, сейсмоакустических наблюдений и моделирования открывает возможность выхода и предопределяет экологический, а также инвестиционный вклад в управление риском. Вместе с тем, являясь актуальными в экономическом решении задач, эти методы могут быть утверждены в законодательном порядке. Утверждение в законодательной базе методов максимально целостной оценки допустимого риска экосистемы, связанного с вероятностью антропогенного воздействия, может стать важной составной частью благоприятного инвестиционного климата в регионах месторождений.

Решения комитетов по охране природы, принимаемые в пределах их компетенции, являются обязательными для исполнения всеми предприятиями и организациями [9].

ЛИТЕРАТУРА

1. Бобылев Ю.Н. Реформирование налогообложения минерально-сырьевого комплекса //WEB: <http://www.iet.ru>.
2. Давильбекова Ж., Мансуров К., Давильбеков А. Нефть Казахстана: сегодня и завтра // Аль-Пари. – 1999. – № 3. – с.21.
3. По данным Агентства РК по статистике за 2002-2007 гг.
4. Дж. Ю. Стиглиц. Экономика государственного сектора. – М.: Инфра-М, – 1997. – С.137-191.
5. Николаева И.П. Экономическая теория. – М., 1998. – С.203.
6. Закон Республики Казахстан «О земле» от 24.01 2001, №152-11, С. 3.
7. Егоров О.И. Нефтегазовые ресурсы как фактор устойчивого развития экономики в условиях рынка. – Алматы, – 1999. – 141 с.
8. Перчик А.И. Основы горного права. – М.: Недра, – 1996. – С.11-55.
9. Разработка и ведение регистров нормативно-правовой базы по экологии, безопасности и охране труда. Стандарт предприятия.

К.Б. ЖЫЛГЕЛДИЕВА,

Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ

кәсіптік магистратурасының магистранты

ӘЛЕМДІК ҚАРЖЫ ДАҒДАРЫСЫНЫҢ БҮГІНГІ ТАҢДАҒЫ БЕЙНЕСІ ЖӘНЕ ДАҒДАРЫС КЕЗІНДЕ ХАЛЫҚТЫ ӘЛЕУМЕТТІК ҚОРҒАУ ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ

Нарықтық экономика механизмдерін қалыптастыру проблемаларының арасында халықтың белгілі бір топтарын әлеуметтік қорғаудың сенімді және тиімді жүйесін жасау шаралары аса маңызды орындардың бірінде тұр, өйткені әлеуметтік “беріктік” резервінің шексіз болуы мүмкін емес. Әңгіме халықты әлеуметтік қорғаудың және халыққа кепілдік берудің қазіргі механизмдерімен салыстырғанда принципті жаңа механизмдері жайында болып отыр. Барлық деңгейлерде: республикалық, аймақтық деңгейлерде, еңбек ұжымдарымен жеке адам деңгейінде әлеуметтік кепілдіктердің принципті жаңа жүйесін қалыптастыру қажет. Бұл жағдайда әлеуметтік қорғау шараларының жүйелілігі мен кешенділігі ерекше маңызды. Әлеуметтік қорғау нысаналы сипат алып, халықтың әлеуметтік-демографиялық және басқа да сипаттамалары бойынша өздерін жарамды тұрмыс деңгейімен қамтамасыз етуге қабілетсіз топтарына ғана бағытталуға тиіс. /1/

Қазақстан Республикасының жағдайындағы экономикасының дамуы, мемлекеттің әлеуметтік-экономикалық саясатының құрылымдық және қаржы саясаттарының шешуші шараларына байланысты.

Қазіргі мемлекеттердің барлығында дерлік, азаматтарды экономикалық қиыншылықтан қорғауды қамтамасыз ететін әлеуметтік қолдау жүйесі бар. Әлеуметтік қолдау дегеніміз – қоғамның табысы аз мүшелеріне қаржылай көмек ретінде көрсететін үкімет бағдарламасы. Оларға жұмыссыздық бойынша жәрдемақы, қарттар мен мүгедектерге берілетін зейнетақы және әл-ауқаты нашар отбасыларына берілетін әлеуметтік көмектер мен 2003 ж. 1 қаңтарынан әрекет ететін мақсатты әлеуметтік көмек және басқа да түрлері жатады. Осындай бағдарламаларға мемлекеттің тегін медициналық қызмет көрсетуі, тегін пәтер беруі, сондай-ақ табысы аз отбасыларының әлеуметтік қызметтер көрсетуі және т.б. жатады. Әлеуметтік қорғау бағдарламасының мәні, қоғамдағы табысты қайта бөлумен көрсетіледі.

Әлеуметтік бағдарламаларды жасағанда және оларды іске асыру кезінде тұрақты қоғамдық бақылау, институтционалдық күштердің тепе-теңдігі, қоғамда демократиялық мәдениетінің жоғары деңгейі қажет болады.

Әлеуметтік теңдіктің деңгейі ең алдымен табыстар жүйесіне байланысты келеді. Соңғысы адамның белгілі бір өмір сүру деңгейіне қажетті материалдық игіліктерге жұмсалатын барлық қаржы – қаражат сомасы, табыстар, заңды түрде – экономикалық қызметтің нәтижесі. Табыстар қалыптасу көзіне қарай жіктеледі. Оларды негізгі және қосымша табыс түрлері деп бөледі. Дамыған нарықтық экономика жағдайында адам, қалыпты түрде, белгілі бір негізгі табыс түріне ие болады. Жалдамалы еңбек ететіндер үшін бұл еңбекақы, ал кәсіпкерлер үшін – таза пайда.

Әлемдік қаржы дағдарысының белең алу мүмкіндігі туралы анда-санда бір айтылып келген әңгіменің көрігі тамыз айының басында АҚШ-тың ірі ипотекалық несиелеуші компаниясының операцияларын тоқтатқаннан кейін күрт қызды. Былтырғы жылы 59 миллиард доллар көлемінде ипотекалық несие берген American Home Mortgage компаниясындағы осы дағдарыс бұқаралық ақпарат құралдарының айтысына қарағанда, әлемдік қаржы дағдарысының басы ғана. Өйткені, ипотекалық рынокта басталған дағдарыс басқа салаларға да дереу «жұғып», несие ставкалары көтерілген. Қарапайым тілмен айтсақ, шамадан тыс көп мөлшерде таратылған несие мен мардымсыз қайтымы қаржы тапшылығына әкелген. Осыған байланысты ипотека секторындағы американдық өзге компаниялар мен банктер несиелеу ставкасын көтерген және қаржы тапшылығын еңсеру үшін көптеген қаржы құрылымдары өз активтерін нақты ақшаға айналдыруға кіріскен. Осының салдарынан ірі қор биржаларында индекстер түсе бастады. Мұның салқыны дереу Еуропа нарығына, одан асып күншығыстағы Жапонияға да тиіп үлгерді. Мысалы, «Литер» газеті тамыздың 17-сі күнгі нөмірінде Токио, Гонгконг, Сингапур биржаларының индексі өткен аптада 3 пайызға түскенін, дағдарыс Ресей рыногына да жетіп, ең алдымен Москоммерц-банк ипотекалық несиелеу ставкасын 0,5-1 пайызға көтергенін жазды.

Мұхиттың арғы жағынан басталған дүрбелеңнің Еуропа мен Ресейге де жеткенін Интерфакс-Қазақстан агенттігі мен Капитал.kz басылымдары да жарыса жазуда. Олардың деректеріне сенсек, Еуропаның орталық банктері қаржы тапшылығының алдын алу үшін қажетті іс-шараларды қолға алып жатыр.

Дүние өстіп дүрлігіп жатқанда, қазақстандық қаржы құлағын ұстаған банкирлер қаржы дағдарысы қазақ экономикасына салқынын тигізе алмайтындай жайбарақат болжамдар жасап, мейілінше сабыр танытуға тырысуда. Бірақ, Ұлттық банк тамыздың 29-ынан бастап, елдегі коммерциялық банктерге қатысты ең төменгі резервтік талап көлемін өзгертіп, олардың ішкі міндеттемелеріне қатысты көлемін 5 пайыз көлемінде белгілеп, сыртқы, яғни шетелдік қарыз берушілер алдындағы міндеттемелеріне қатысты минималдық резерв көлемін 10 пайызға бекітетіндігін мәлімдеді. Мұндай шара белгілі бір дәрежеде екінші деңгейлі банктердің сырттан мол қарыз алуын тежейтіндіктен, оны бір сөзбен сақтық шарасы деуге келеді. Өйткені, банктердің сырттан алатын қарыздарының көлемі бұдан былай олардың өздерінде бар резервтің шамасына тәуелді болады.

Біздегі жағдай қандай? Бізде халыққа несие ретінде таратылып жатқан қаражаттың барлығы дерлік сол банктердің өздері сырттан түрлі шарттармен алған заемдар. Олардың да өтеуі бар. Оның үстіне клиент үшін бәсекеде бұл банктер халықтың төлем қабілетін тексеру талабын да жеңілдетіп жіберді. Құдай сақтасын, ертең алған несие қайтара алмау ықтималдығы жаппай белең алатын болса, АҚШ-тың кебі бізге де келуі әбден мүмкін. Бұл айқын қауіп. Алайда, қазақстандық банкирлердің есебі басқаша сияқты. Таяуда өткен баспасөз мәслихатында банкирлер Америка мен Қазақстандағы несие алушылардың айырмасы көп, ол жақта қарызын өтей алмайтынын біле тұрып, бірін екіншісімен жабуға үміттенетін қарыз алушылар 60 пайызды, бізде 3 пайызды ғана құрайтынын алға тартты.

Әлемнің мықты экономистері мен сарапшыларының, саяси қайраткерлерінің пікірлері бойынша, осындай сын сәттен сүрінбей өтудің кез келген елдің болашағы үшін маңызы өте зор. Өйткені, қазіргі күні дағдарыспен қатар әлемдік экономиканы құраушы елдер мен шаруашылық субъектілері арасалмағының ауысу үрдістері басталды. Кім дағдарыстан

қиналмай шықса, болашақ сонда. Алдағы уақытта әлемдік дағдарыс жаһандық деңгейде еңсерілген тұста міне, осындай елдерге көбірек назар аударылып, инвестициялар легі ағылатын болады. Сондықтан біз Үкіметтің қазіргі жүргізіп жатқан жұмыстарын тек дағдарыс әсерін жеңілдету деп қана бағаламаймыз. Мұның астарында, жоғарыда айтып кеткеніміздей, үлкен стратегиялық мақсаттар да бар.

Енді осындай ойдың екпінімен алдымыздағы 2009 жылы атқарылатын негізгі жұмыстар туралы әңгіме қозғайық.

2009 жылы тұрақтандыру жоспарының аясында мемлекет деңгейінде қамтамасыз етілетін шаралардың ең бастылары – макроэкономикалық тұрақтылықты сақтау, қаржы жүйесінің орнықтылығын қамтамасыз ету, іскерлік және инвестициялық белсенділікті ынталандыру, тұтыну сұранысының көтеріңкі болуына қол жеткізу. Бұл жылы еңбек орындарының тұрақтылығын сақтау, жұмыссыздыққа жол бермеу – Үкімет жұмысының басты мақсаты болып табылады.

Осыған сәйкес үстіміздегі жылы 5785 жоба жүзеге асып, 348 300 жаңа жұмыс орны ашылуы тиіс. Еңбекпен қамтудың белсенді түрлеріне қосымша 529 мың адам тартылатын болады.

Жыл ішінде Үкімет басымдық беретін екінші маңызды мәселе – халықтың неғұрлым әлсіз топтарын әлеуметтік тұрғыдан қолдау. Осы үшін тұрақтандыру жоспарын жүзеге асырған кезде бағаның күрт көтерілуіне жол берілмейді және инфляция мөлшері девальвацияны ескере отырып сақталатын болады. Бірінші кезекте қажет етілетін тауарлардың тұрақтандыру қорларын қалыптастыру ісі одан әрі жалғасады.

2009 жыл – жаңа үш жылдық бюджет аясында әлеуметтік төлемдерді арттыру саясатын жүзеге асыруға кірісетін алғашқы жыл. Осы саясаттың негізінде халықтың нақты кірістерін сақтай және тұрмыстық жағдайын жақсарта отырып, бюджеттік сала қызметкерлеріне еңбекақы төлеудің жаңа жүйесіне кірісеміз. Мұның айқын көрінісі – үстіміздегі жылдың 1 қаңтарынан бастап бюджеттік сала қызметкерлерінің жалақысының 25 пайызға көтерілуі. Ал 2011 жыл қарсаңында жоғарыдағы жалақылар мөлшері өткен жылғы деңгейден екі есе арттырылатын болады.

Мұның сыртында төменгі зейнетақы көлемі базалық зейнетақыны қоса есептегенде 15263 теңгеге, орташа зейнетақы көлемі 22493 теңгеге, жоғарғы зейнетақы көлемі 32121 теңгеге жеткізіледі. Сонымен қоса, мемлекеттен берілетін әлеуметтік жәрдемақылар үстіміздегі жылдың 1 қаңтарынан бастап 12 пайызға, арнаулы мемлекеттік жәрдемақылар 9 пайызға арттырылды.

Үшінші маңызды бағыт – шағын және орта бизнесті қолдау. Осы бағыт бойынша жаңа Салық кодексінде шағын және орта бизнеске жүктелетін салық жүктемелерінің көлемі күрт төмендетіліп, жеңілдікті несиелендіру жүзеге асырыла бастады. Әкімшілік кедергілер едәуір шектеледі. Басқа да көптеген шаралар қолға алынады.

Ал әрбір салада атқарылатын шараларға келсек, олардың ауқымы аз емес. Мәселен, Индустрия және сауда министрлігі бойынша “30 корпоративтік көшбасшы” жобасының аясында жиыны 2,5 миллиард доллардың 9 серпінді жобасы жүзеге аспақ. 32 мың үлескер өздерінің көптен күткен пәтерлеріне кіретін болады. Ауыл шаруашылығында да осындай көптеген серпінді жобалар жүзеге асырылады. Энергетика және минералдық ресурстар министрлігі бойынша Қазақстан-Қытай мұнай құбырының екінші кезегі аяқталады. Газ

құбырын салу жалғасын табады. Көптен бері әңгіме болып келе жатқан электр желісінің “Солтүстік-Оңтүстік Қазақстан” жобасының екінші кезегі толық аяқталады. Балқаш жылу энергетикалық орталығын, Екібастұз ГРЭС-2-нің үшінші блогын, Мойнақ СЭС-ін салу жұмыстары жалғасады.

Сонымен қатар, жаңа Салық кодексі мен Бюджет кодексін, осылардың аясында нәтижеге бағытталған үш жылдық бюджетті жүзеге асыру – жылдың басты ерекшеліктерінің бірі болып табылады. Бұлардың мәнісі үлкен. Мәселен, Салық кодексі арқылы кәсіпкерлерге берілетін жыл ішіндегі жеңілдік көлемі 361,3 миллиард теңгені құрамақ. Бұл біздің ішкі жалпы өніміміздің 2,3 пайызына тең немесе кез келген облыстың жылдық бюджетінен артық қаржы. Салық және Бюджет кодекстерінің басқа да осындай ерекшеліктері жеткілікті.

Сонымен қысқаша айтатын болсақ, әлемнің екі жүзге тарта елі ішінде жаһандық деңгейдегі дағдарыстың шалғайында кетпей, 2009 жылдан абыроймен шықтық. Алдымыздағы 2009 жылы атқарылатын шаралар ауқымы одан көп болмаса, аз емес. Мұндағы басты мақсат халықтың әлеуметтік жағдайын орнықты ете және дамыта отырып, экономикалық дамуға жаңа серпін беретін негіздерді неғұрлым берік әзірлеу. Осы мақсат үдесінен шығамыз деп ойлаймыз.

Бүкіләлемдік қаржы дағдарысының ТМД елдері ішінде ең бірінші Қазақстанға әсер етуі еліміздің қаржы жүйесінің нарықтық жағдайларға толық өткендігін, ғаламдық қаржы жүйелерімен тығыз байланыстылығын көрсетеді. Мұның бір себебі осы уақытқа дейін еліміздегі екінші деңгейлі банктер өздерінің қаражаттарының негізгі бөлігін әлемдік қаржы жүйелерінен, шетелдік ір банктерден төмен пайызбен алып, отандық экономика сұранысын қанағаттандырып отырды. Ал дағдарыс орын ала сала аталған шетелдік банктер дереу несие беруді азайтты, немесе мүлдем тоқтатты, ол банктер өздерінің берген несиелерін, яғни қарыздарын талап ете бастады және олардың да несие пайызы өсіп кетті. Осының салдарынан отандық банктерде қаржы тапшылығы орын алып, қаржы саласы тоқырауға ұшырады.

Әлемдік қаржылық дағдарысты қалпына келтіру үшін ендігі жерде ұлттық экономиканы әлемдік экономикаға бағыныштылығын азайту, отандық инвестициялардың тартылуын ынталандыру, экономиканың шикізаттық бағытынан арылу, өңдеу өнеркәсібін дамыту, банк жүйесін одан әрі жетілдіру және Ұлттық Банк пен еліміздің екінші деңгейлі банктердің өзара ықпалдастықпен қызмет етуін ұйымдастыру болып табылады.

Әлемдік қаржы нарықтарындағы және тұтастай алғанда әлемдік экономикадағы 2009 жылдың екінші жартысындағы қолайсыз жағдайлар еліміздің басшылығынан экономиканы тұрақтандыру және сауықтыру жөнінде ең шешуші шаралар қабылдауды талап етті. Әлемдік экономикадағы қазіргі ахуалдың маңыздылығы елдің өсіп отырған дағдарысқа жалғыз қарсы тұруға анық қабілетсіздігін, олардың дағдарыс үрдістерін игеру және экономикада рецессияға жол бермеу үшін бірігуге ұмтылуын дәлелдейді. Жақында Вашингтонда болған G-20 елдері көшбасшыларының саммиті бұған жарқын мысал болады, онда әлемдік жетекші экономикалық державалар (олардың жиынтық ЖІӨ жалпы әлемдік байлықтың 85 %-ын құрайды) жаһандық экономикалық дағдарыстан шығу жөніндегі жоспарды бірлесіп әзірлеуге ұмтылды.

ҒАЛАМДАНДЫРУ ЖӘНЕ ҚАЗАҚСТАН

Халықтың тұрмыс деңгейі-халықтың ауқаттылығын көрсететін категория, адамның материалдық әлеуметтік қызметтер мен игіліктерді тұтынуы және нақты сұраныстарын толығымен қамтамасыз ететін жиынтық көрсеткіш. Осы қызметтер мен игіліктердің бір мезгілде шаруашылығында тұтылуының ақшалай көрісінің жиынтығы өмір құны деп анықталады.

- тұтынуға қолданылатын табыстар (жан басына шаққандағы ай сайынғы көрсеткіш);
- орташа еңбекақы.

Халықтың тұрмыс деңгейінің көрсеткіштеріне мыналар жатады:

- халықтың ақшалай табыстарының номиналдық (атаулы) көрсеткіші (ай сайын жан басына шаққандағы көрсеткіш);
- ең төменгі еңбекақы;
- номиналдық (атаулы) еңбекақының ең төменгі еңбек ақыға қатынасы;
- жасына қарай берілетін ең төменгі зейнетақы;
- күнкөріс минимумы (жан басына шаққандағы ай сайынғы көрсеткіш);
- табысы күнкөріс минимумынан төмен халықтың үлес салмағы, %;
- азық-түлік себетінің құны (жан басына шаққандағы ай сайынғы көрсеткіш);
- табысы азық-түлік себетінен төмен халықтың үлес салмағы, %.

Сонымен, жұмыссыздық, халықты жұмыспен қамтамасыз ету мәселесі осы күндері ең өткір проблемаға айналып отыр.

Жастар жұмысқа орналасуға байланысты ең осал топ болып табылады, осы себептен олар кедейшілікке де бейім. Жастар арасындағы жұмыссыздықтың жоғары деңгейіне және толық жұмыспен қамтылмауға, әсіресе ауылдық жерлерде көп кездесетін жұмыссыздыққа ұшырататын әлеуметтік және экономикалық проблемалармен олар бітпе-бет кездеседі. Қазіргі кезде білім жүйесі еңбек рыногының талаптарына бейімделмеген.

**1- кесте. Жұмыспен қамтылғандар мен жұмыссыздар санын бөлу
(еркектерге және әйелдерге, мың адам) /19/**

саны	2006 ж.	2007 ж.	2008 ж.	2009 ж.
Экономикада жұмыспен қамтылғандар (барлығы)	6472,3	6127,6	6105,4	6201,0
Еркектер	3520,9	3321,2	3261,2	3255,5
Әйелдер	2951,4	2806,4	2844,2	2945,5
Жұмыссыздар (барлығы) Соның ішінде:				
Жылдың аяғына қарай Жұмыспен қамту органдарында тіркелген азаматтар (барлығы)	257,2	251,9	251,4	231,4
Еркектер	86,0	95,5	101,9	99,0
Әйелдер	171,5	156,4	149,4	132,4
16-29 жастағы жастар	91,4	82,2	72,2	67,2

Қазақстан Республикасы жөніндегі агенттігі деректерінің негізінде

Сонымен, бүгінгі күндері Қазақстанда халықты әлеуметтік қорғаудың және халыққа әлеуметтік кепілдік берудің жаңа механизмдері қалыптасуда. Республикалық және аймақтың деңгейде, өндіріс ұжымдары мен жеке адам деңгейінде әлеуметтік қорғау мен әлеуметтік кепілдіктер түрлері мен нормаларын анықтау, олардың есептеу-жоспарлау әдістемелерін жетілдіру, заң жүзінде бекіту жұмыстары жүргізілуде.

Әлеуметтік нормативтер жалпы мемлекет, өндіріс, әртүрлі әлеуметтік топтар мен еңбек ұжымдары деңгейінде анықталып, бекітіледі. Әлеуметтік нормативтер жүйесін 3 салаға бөліп қарастыруға болады:

1) тұрғындардың барлығына ортақ әлеуметтік – экономикалық кепілдіктер мен әлеуметтік қорғаулар;

2) қоғамның экономикалық белсенді мүшелеріне, еңбекпен қамтылғандар мен уақытша жұмыссыздарға арналған әлеуметтік кепілдіктер мен қорғау шаралары;

3) қоғамның еңбекке жарамсыз мүшелерінің мүддесін қорғайтын және оларға белгілі мөлшерде әлеуметтік кепілдік беретін мемлекет шаралары.

Қазақстан халқына арналған 2008 және 2009 жылдардағы Жолдауларымда мен ағымдағы міндеттер туралы ғана емес, біздің дамуымыздың келешегі жайында да айтқан едім. Осыған орай, әлемнің бәсекеге қабілетті 50 елінің қатарынан нық орын алу мен 30 корпоративтік көшбасшыларын қалыптастыру негізінде елді индустрияландыру міндеттері біздің басты стратегиялық мақсатымыз болып қала бермек. Үстіміздегі жылы Үкімет олардың орындалуы жөнінде есеп беруі қажет. Өткен жыл Қазақстан үшін жан-жақты экономикалық, әлеуметтік және саяси жаңару жолында тағы бір сенімді ілгері қадам жасаған жыл болды. Қазақстан 2009 жылды жаңа экономикалық жетістіктерімен, жаңарған саяси құрылымымен қарсы алды.

Еліміздің әлеуметтік ахуалы да тұрақты қалпында 2001 жылдан бастап мемлекеттік бюджеттің білім беруге, денсаулық сақтауға және әлеуметтік қамсыздандыруға арналған шығындары 5 еседен астам ұлғайды. Біздің 5 миллионнан астам адамдарымыз мемлекеттік әлеуметтік қорғаумен қамтылып отыр. Бұл көрсеткіш осыдан бес жыл бұрынғы көрсеткіштерге қарағанда екі есе артық.

Жолдауда зейнеткерлерді қолдау көлемін ұдайы арттырып келе жатқандығы айтылды. Халықтың зейнетақылық жинақтары тұрақты түрде көбеюде, оның көлемі 1,1 триллион теңгеден асып түсті. /21/

Әлеуметтік құрылым нығайып отыр. 2009 жылы ғана республика бойынша 76 мектеп пен 23 денсаулық сақтау орны салынды. Жалпы айтқанда қоғамдық өмірдің барлық салаларында ілгерлеу серпіні болып жатыр. Бұл біздің экономикамыздың өркендеуінің, сындарлы әлеуметтік саясатымыз бен дұрыс қалыптастырылған мемлекеттік бюджеттің негізінде іске асып отыр.

Жолдауда келесі атқарылуға тиісті шаралар қарастырылған:

- мемлекеттік әлеуметтік жәрдемақылардың және арнаулы мемлекеттік жәрдемақылардың мөлшерін 2009 жылдан бастап жыл сайын орта есеппен 9%-ға арттырып отыру;
- сәби бір жасқа толғанға дейін күтіп-бағуға берілетін ай сайынғы жәрдемақыны 2010-2011 жылдары кезең-кезеңмен өсіруді, орта есеппен алғанда 2009 жылғы жәрдемақының мөлшерін 2,5 есеге арттыру;

- бюджет саласы қызметкерлерінің жалақысын кезең-кезеңмен өсіру арқылы 2012 жылы 2 есе деңгейге, оның ішінде 2009 жылы – 25 %-ға, 2010 жылы - 25 %-ға, ал 2011 жылы 30%-ға арттыру қамтамасыз етілуі тиіс. /21/

Сонымен қатар Жолдауда нақты көрсетілгендей бюджеттің нәтижелігін арттыру қарастырылды. Оның негізі тұрғындардың әлеуметтік әл-ауқатын арттыруға арналмаған барлық шығындарды қысқарту керек. Орталықта нәтижелікке бағытталған бюджетті өмірге енгізу жөніндегі жұмыс қазірдің өзінде жүзеге асырылып жатыр. Бұл жұмысты жергілікті жердегі дейгейде де дамыту керек. Яғни, тұрғындар өңірлік биліктің нақты қамқорлығын сезінуі тиіс.

Жоғарыда аталынған қоғамдық өмірдің барлық салаларындағы ілгерілеу серпіні – біздің экономикамыздың өркендеуінің, сындарлы әлеуметтік саясатымыздың және тұрақты саяси жүйеміздің тиімділігінің айқын айғағы.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Назарбаев Н.А Қазақстан 2030. Ел Президентінің Қазақстан халқына Жолдауы// Егемен Қазақстан 1997 жыл;
2. Назарбаев Н.А 2005 жылға ішкі және сыртқы саясаттың негізгі бағыттары туралы Елбасының Қазақстан халқына Жолдауы // Егемен Қазақстан 2003 ж, 30 сәуір;
3. Қазақстан Республикасының Президенті Нұрсұлтан Назарбаевтың «Қазақстан халқына Жолдауы» Астана, 2007 жылғы ақпанның 18-і.
4. Карибджанов А.С. Социальная защита населения. Алматы: Экономика, 2000 г.
5. «Жаңа әлемдегі жаңа Қазақстан» Елбасы Нұрсұлтан Назарбаевтың 2008 жылғы Қазақстан халқына Жолдауы. – Астана, Ақорда, 2008ж. 23 ақпан.
6. «Қазақстан халқының әл-ауқатын арттыру мемлекеттік саясаттың басты мақсаты» Н.Назарбаев 2009 жылғы Қазақстан халқына Жолдауы. – Астана, Ақорда, 2009 ж. 5 ақпан.

А. КАРНАКОВА,

Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ

кәсіби магистратурасының магистранты

ЭКОЛОГИЯЛЫҚ САҚТАНДЫРУ

Экологиялық сақтандыру қоршаған ортаға, өмірге, денсаулыққа немесе басқа тұлғалардың мүлігіне зиян келгенде, келісімшартта көрсетілген міндеттемелерге жауапкершілік қатері төнгенде жеке немесе заңды тұлғаның (сақтандырылған) мүліктік құқығын қорғаумен байланысты қарым-қатынастардың кешені болып табылады.

Экологиялық сақтандыру – өзіндік белсенді дамуды талап ететін маңызды бағыт. Нарықты жіті реттеу аясында сақтандыру төлемдері келтірілген шығынның мөлшерін немесе тазалау жұмыстарының құнына тең келеді, сонымен қатар қайталанып тиюі мүмкін зиянын есепке алады. Мұндай жағдайда, қоршаған ортадағы шығынды экологиялық сақтандыру жүйесін дамыту мақсатында ластаушы-кәсіпорындарын ынталандыру қарастырылған, демек олардың жүзеге асырып жатқан өндірістік процестері қоршаған ортаны ластау немесе апат тудыруға аз қауіп келтіретін болса, кәсіпорындар аз мөлшердегі сақтандыру төлемдерін төлейді.

Міндетті экологиялық сақтандырудың мақсаты апатты ластану салдарынан қоршаған ортаға және (немесе) үшінші тұлғалардың өміріне, денсаулығына, мүлкіне келтірілген зиянның орнын толтыру болып табылады.

Қазақстан Республикасының «Міндетті экологиялық сақтандыру туралы» Заңына сәйкес шаруашылықтың немесе басқа қызметтің экологиялық қауіпті түрлерімен айналысатын жеке және заңды тұлғалар міндетті түрде экологиялық сақтандыруға жатады. Заң экологиялық қауіпті шаруашылық түрімен айналысатын және өзге де қоршаған ортаға зияны бар қызметті жүзеге асырушы жеке және заңды тұлғалардың азаматтық-құқықтық жауапкершіліктерін міндетті сақтандырудың құқықтық, экономикалық және ұйымдастырушылық негіздерін анықтайды.

Аталмыш Заңды іске асыру мақсатында Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2006 жылғы 18 мамырдағы №423 «Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2004 жылғы 8 қаңтардағы №19 қаулысына өзгертулер мен толықтырулар енгізу туралы» қаулы қабылданды. Қазақстан Республикасының Экологиялық кодексі қоршаған ортаны қорғау саласындағы лицензияланатын қызмет түрлерін қысқартуды, соның ішінде экологиялық қауіпті шаруашылық қызметті лицензиялауды алып тастау қарастырылған.

Қазақстан Республикасы Экологиялық кодексінің 95 бабына сәйкес (ары қарай – Экологиялық кодексі) экологиялық сақтандыру қоршаған ортаны қорғау мен табиғатты пайдалануды экономикалық реттеу механизмдерінің бір түріне жатады.

Экологиялық зиян келтірген үшін жауапкершілікке тарту жүйелері экологиялық реттеу мәселелеріне альтернативті түрде қарайды. Реттеу мақсаттарына келсек, мұндай жүйелер орнаған жағдайға байланысты экономикалық стимул құру мақсатында, сонымен бірге бюджеттік кіріс алу мақсатында пайдаланылады. Экологиялық зиян келтіргеніне қатаң жауапқа тартылу жүйесі ластаушы келтірген зияны үшін қаржылай жауапкершілікке

тартылған кезде, мұндай зиян тигізгені үшін қауіпті азайту бойынша шаралар қолдануға ерекше стимул қалыптастырады.

Келтірілген зиян үшін салынатын өтемақының мөлшері сәйкес мемлекеттік органдармен анықталады, ал зиянның орнын толтыру үшін төленетін сомаға қатысты туындаған даулар сот тәртібімен шешілетін болады.

Экологиялық қауіпті шаруашылық түрімен айналысатын кәсіпорындар үшін Экологиялық кодекс пен іске асыру шенберіндегі шығыс нормативтік құқықтық актілермен I, II, III санат бойынша қоршаған ортаға эмиссияға рұқсат алу үшін, сонымен қатар Қазақстан Республикасының территориясына қалдықтар әкелу үшін экологиялық сақтандыру полисінің көшірмесін міндетті түрде ұсыну қажеттігі туралы талап қойылған.

Қалдықтарды ауыстыру Қазақстан Республикасының міндетті сақтандыру туралы заңнамалық актісіне сәйкес бекітілген сақтандыру келісім-шартымен жабылады. Сонымен бірге Экологиялық кодекстің 293 бабы бойынша қауіпті қалдықтардың иесі болып табылатын немесе осындай қалдықтармен әрекетті жүзеге асыратын жеке және (немесе) заңды тұлғаларға қауіпті қалдықтармен айналысуларына талаптар қарастырылған, олар жоғарыда аталған Заңға сәйкес міндетті экологиялық сақтандыруға жатады. {1}

Экологиялық сақтандырудың нысандары:

Міндетті экологиялық сақтандыру нысаны шаруашылық қызметтерінің экологиялық қауіпті түрлерін жүзеге асырушы тұлғаның мүлкілік мүддесі болып табылады.

Экологиялық қауіпті шаруашылық және басқа да қызмет түрлері Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2007 жылғы 27 маусымдағы №543 «Экологиялық қауіпті шаруашылық және өзге де қызметтер түрлерінің тізімі» қаулысымен анықталған.

Міндетті экологиялық сақтандыру сақтандырушы мен сақтанушы арасындағы келісім-шарт негізінде өміріне, денсаулығына, мүлкіне зиян келтірілуі мүмкін үшінші тұлғаның және (немесе) қоршаған ортаның пайдасына жүзеге асырылады.

Шаруашылықта және басқа да қызметте экологиялық қауіпті түрлерімен айналысатын жеке және заңды тұлғалар міндетті экологиялық сақтандыру келісім-шартынсыз өз қызметтерін жүзеге асыруға құқықтары жоқ. Шаруашылық және басқа қызметтердің экологиялық қауіпті түрімен айналысатын нысанның бірден артық иесі болса, міндетті экологиялық келісім-шарты олардың кез келгенімен сақтандыру полисінде міндетті түрде нысанның барлық иелерін сақтанушылар ретінде көрсету арқылы жасалады.

Міндетті экологиялық сақтандыру келісім-шарты моральды зиян келтіруден, тұрақсыз төлем сияқты кері әсерлерден тыс экологиялық қауіпті шаруашылық түрлері мен басқа да қызметтерді экологиялық сақтандыруды жүзеге асыруда, өмірге, денсаулыққа, үшінші тұлғаның мүлкіне немесе қоршаған ортаға келген зиянның салдарынан болған міндеттемелер бойынша сақтандыру төлемін іске асырады.

Міндетті экологиялық сақтандыру шарты міндетті сақтандырудың осы түрі (сыныбы) бойынша қызметті жүзеге асыру құқығына лицензиясы бар сақтандырушымен ғана жасалуға тиіс.

Сақтанушы сақтандырушыны таңдауға ерікті. Сақтандырушы сақтанушыға міндетті экологиялық сақтандыру шартын жасасудан бас тартуға құқылы емес. Міндетті экологиялық сақтандыру келісім-шарты сақтандырушының сақтанушыға сақтандыру

полисін беруі арқылы жазбаша нысанда жасалады. Міндетті экологиялық сақтандыру келісім-шартында көрсетілуге тиісті талаптардың толық болмағаны үшін жауапкершілікті сақтандырушы өз мойнына алады.

Міндетті экологиялық сақтандыру шарты бойынша оның жекелеген талаптарының толық болмауы салдарынан дау туындаған жағдайда, дау сақтанушының пайдасына шешіледі.

Егер сақтандыру міндеті жүктелген тұлға оны жүзеге асырмаса немесе міндетті экологиялық сақтандыру шартын сақтандырылушының жағдайын осы Заңда көзделгенмен салыстырғанда нашарлататын талаптармен жасаса, бұл тұлға сақтандыру жағдайы басталған кезде, сақтандырылушының алдында тиісінше сақтандыру кезінде сақтандыру төлемі жүзеге асырылуы тиіс болатын талаптар деңгейінде жауаптылықта болады.

Міндетті экологиялық сақтандыру мына жағдайда күшін жояды:

- Келісім-шарттың әрекет ету мерзімі аяқталса;
- Келісім-шартты уақытынан бұрын тоқтатса;

сақтандырушы міндетті экологиялық сақтандыру шарты бойынша сақтандыру сомасының мөлшерінде сақтандыру төлемін (сақтандыру төлемдерін) жүзеге асырған жағдайларда. Сақтандыру полисі мынадай мазмұнда болады:

- сақтандырушының атауы, орналасқан жері және банктік реквизиттері;
- сақтанушының (егер ол жеке тұлға болса) аты-жөні, тегі (бұлар болған жағдайда) және мекен-жайы немесе атауы, орналасқан жері мен банктік реквизиттері;
- сақтандыру нысанын көрсету;
- сақтандыру жағдайын көрсету;
- сақтандыру сомасының көлемі мен сақтандыру төлемінің тәртібі және жүзеге асу мерзімдері;
- сақтандыру сыйлығының өлшемі, оларды төлеу тәртібі мен төлеу мерзімі;
- келісім-шарттың қызмет мерзімі мен бекіту мерзімі;
- сақтандыру қатынасының қатысушысы болып табылатын табыс иесі мен сақтандырылған туралы мәлімет;
- келісім-шарт нөмірі мен сериясы (сақтандыру полисі);
- келісім-шартқа өзгертулер енгізу жағдайы мен тәртібі;
- төлем мен сатып алу жағдайы мен мөлшері (жинақтаушы сақтандыру үшін);
- бір рет сақтандыру үшін жауапкершіліктің көлемінің мөлшерлік өлшемі.

Сақтандыру полисі бланкін дайындау мен оның көшірмесін жасауға кететін шығындар сақтанушыдан алынады, жалпы сома сәйкес қаржы жылына, өтініш беру күніне сәйкес республикалық бюджет туралы заңмен бекітілгендей, 0,1 айлық есептік көрсеткіштен аспауы тиіс. {1}

Экологиялық мониторинг түрлері:

Фондық мониторинг – қоршаған ортаның кешендік фондық мониторингінің арнайы мамандандырылған торабындағы атмосфера мен басқа да ортаның биосферамен өзара әрекетінің жағдайын бақылау жүйесі.

Радиациялық мониторинг – қоршаған орта мен территориялардағы нысандардың техногендік және табиғи ластануын бақылау жүйесі.

Метеорологиялық мониторинг – атмосфераның физикалық параметрлері үшін комплексті метеорологиялық, оның ішінде актинометрикалық, аэрологикалық, жылу-баланстықтың және мемлекеттік органдарды, шаруашылық кешендерін және халықты ауа райы туралы, қысқа мерзімді, ұзақ мерзімді метеорологиялық, агрометеорологиялық болжамдарды, метеорологиялық апатты құбылыстардың болу мүмкіндігі туралы ескертулермен қамтамасыз етуді мақсат етуші жүйе.

Қауіпті және табиғи гидрометеорологиялық құбылыстар туралы дауылдық ескертулер:

- температураның бірден түсуі мен ауа райының өзгеруі
- үсіктер туралы
- күшті жауын-шашын, найзағай мен жел туралы
- жалғасатын желдер туралы
- сел туралы
- көшкін туралы
- Каспий теңізінің қазақстандық жағалауындағы қауіпті суларды қуалау мен айдаулар туралы
- судың жоғары деңгейі туралы
- мұз құбылыстарының басталуындағы экстремальды мерзімдер туралы
- атмосферада зиянды қоспаларды құрыту үшін жағымсыз метеорологиялық жағдайлардың болуы мен жалғасуы туралы ескерту.

Жер қойнауы жағдайының мониторингі – жердің суарылатын территориялар мен ауыл шаруашылық қажеттілігіндегі тұрақты органикалық заттармен, урбандалған территорияларда ауыр металдармен ластану жағдайын бақылау жүйесі.

Су ресурстары жағдайының мониторингі – жер үсті және жерасты сулардың сапасы жағдайын бақылау жүйесі.

Атмосфералық жауын-шашын мониторингі – атмосфераның ластануын көрсетушілерге қызмет ететін атмосфералық жауын-шашынның химиялық құрамын, сонымен қатар қыс кезеңіндегі аймақтық ластануды бағалау үшін қар қабатындағы заттар мен елді-мекендерден және өндірістік нысандардан тарайтын ластану заттарының тарау ареалын бақылау жүйесі.

Атмосфералық ауа жағдайы – Қазақстан Республикасының елді – мекендеріндегі атмосфералық ауаның ластануын бақылау жүйесі. Әрбір елді-мекендердегі бақылау мен тарату мемлекеттік күзет орындарының саны нормативтік талаптардың негізінде халық санымен, жергілікті рельефтер, ластанудың фактілік деңгейін есепке алу арқылы анықталады. {2,3}

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Қазақстан Республикасының “ Міндетті экологиялық сақтандыру ” туралы Заңы, (2008.26.05. берілген өзгерістер мен толықтыруларымен)
2. Даутова А. “Потенциал роста” Рынок страхования №2,2007 г.
3. Қазақстан Республикасының Мемлекеттік әлеуметтік сақтандыру қорының ресми сайты, www.gfss.kz.

А.М. КАСЕНОВА,

соискатель КазЭУ им. Т. Рыскулова

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ ТУРИЗМ И ЕГО РОЛЬ В УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ СТРАНЫ

В последние годы в связи с ухудшением состояния окружающей среды идет поиск альтернативных направлений использования природных ресурсов. Одним из таких новых направлений является экологический туризм, который активно развивается во всем мире. Доходы от экотуристических путешествий составляют около 10% от доходов, приносимых международным туризмом. Бурный рост экотуризма в мире объясняется ухудшением окружающей среды в городах, перенасыщенностью традиционных популярных районов отдыха – горных курортов, побережий теплых морей и т. д., а также ростом благосостояния людей, увеличением количества свободного времени.

По данным ВТО, в мире экотуризм предпочитают от 12 до 15% туристов и их число в среднем ежегодно возрастает на 30% в год. Можно ожидать, что в скором времени в этих статистических данных появится также значительная доля казахстанских туристов. Этому способствуют две глобальные тенденции: общее ухудшение экологической обстановки в нашей стране, повлекшее за собой необходимость проявления особого внимания к природоохранным территориям, и появление новых черт у современного потребителя, таких как экологизация мировоззрения, осознание хрупкости окружающей среды и ее неразрывного единства с человеческим обществом.

Коренные изменения происходят и в области туризма. Сейчас становится ясно, что с каждым годом усиливающиеся туристские миграции создают угрозу природной среде. Эта угроза проявляется в уничтожении ландшафтов в результате чрезмерной концентрации людей в известных местах отдыха, в накоплении мусора и отходов, в шуме, создаваемом динамиками и средствами транспорта. Развитие массового туризма без учета экологических требований привело к постепенной деградации природных комплексов. Одной из причин деградации рекреационных территорий является отставание туристского предложения от туристского спроса, т.е. недостаточная развитость рекреационной отрасли в плане количества и разнообразия объектов, что приводит к чрезмерной концентрации отдыхающих в привычных и давно известных районах. В связи с этим, во многих странах осуществляется плановая территориальная организация туристского движения, что обуславливает развитие такого вида туризма, при котором обеспечивается равновесие в природных комплексах. Этот вид получил общее название «экологический туризм».

Экотуризм включает в себя следующие специфические принципы, которые отличают его от более широкой концепции устойчивого туризма: активное содействие сохранению природного и культурного наследия; привлечение местных и коренных сообществ к планированию, развитию и осуществлению экотуристической деятельности, которая способствует повышению их благосостояния; разъяснение туристам значения природного и культурного наследия посещаемых турцентров; направленность на индивидуальных путешественников и организованные туристские группы небольшого размера.

Необходимо отметить, что в нашей стране, мало кто знает, что такое экотуризм вообще, как его развивать и какие доходы он способен принести. Между тем, в современную эпоху прогрессирующей деградации окружающей природной среды, главная цель экологического туризма должна заключаться именно в достижении сбалансированности рекреационного пользования природными ресурсами.

Можно отметить, что термин «экотуризм» появился примерно в одно время с термином «устойчивое развитие». По определению Международной Комиссии по окружающей среде «устойчивое развитие» есть «развитие, при котором проблемы сегодняшнего дня решаются без ущерба интересов будущих поколений».

Однако, до сих пор не найдены точные критерии для определения действительно устойчивых механизмов взаимоотношения человека и природы, поэтому необходимо быть очень осторожными, когда речь идет о какой-либо деятельности, затрагивающей окружающую среду, изучать ее последствия и быстро определять ошибочные действия.

Когда говорят о путешествиях в природу, то часто применяют термин экотуризм. Между тем, экотуризм, с одной стороны, – это ниша на туристском рынке, имеющая высокие темпы роста, а с другой – концепция, положение которой шире понятия совместимости (имеется в виду положительное воздействие человека на природу). Экотуризм является составной частью природного туризма, который по объему больше чем ниша рынка, и не концепция, а конкретный вид туризма, воздействие которого может быть очень различным. Кстати, понятие «экотуризм» широко используется в современной деятельности заповедных зон и природных парков.

Существуют два основных подхода к выделению экологического сектора туризма.

В первом случае экотуризмом называют туризм, главным объектом которого является дикая природа. При этом большинство авторов отмечают сложность проведения границы между природой и традиционной культурой и наряду с природой включают последнюю в объекты экотуризма. Но даже в этом случае емкость понятия «экотуризм» полностью не исчерпывается. Широкое распространение получает туризм с целью отдыха на природе на территориях, измененных человеком. Это особенно характерно для США и стран Западной Европы (западно-европейская и американская модели экотуристской деятельности), где коренных ландшафтов практически не сохранилось, а высокая потребность общения с природой удовлетворяется населением на территориях с вторичной квазиприродой. Такой туризм часто причисляется к разряду экологического, а его значение для охраны и восстановления среды, народных традиций и экологизации экономического развития становится в некоторых регионах решающим.

Сторонники второго подхода предлагают рассматривать экологический туризм как пример (вид) устойчивого туризма. Можно считать данный подход более оправданным, так как этот вид туризма основывается и успешно реализует на практике главные принципы концепции устойчивого развития, как-то – природопользование, не приводящее к деградации ресурсов, поскольку для восстановления и охраны последних используется часть выгод от его развития. При этом подходе объекты туризма могут быть как природного, так и искусственного происхождения.

Но чем же по существу отличается природный и экологический туризм от обычного вида туризма? Как отмечает кыргызский эксперт Анара Токтогулова, прежде всего, экотуризм есть путешествие и посещение хорошо сохранившихся природных территорий,

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И КАЗАХСТАН

представленных во всем мире, как правило, национальными и природными парками, резерватами и другими типами охраняемых природных территорий.

Во-вторых, экотуризм подразумевает наличие определенных, довольно жестких правил поведения и их соблюдение является принципиальным условием успешного развития самой отрасли.

В-третьих, экотуризм отличается относительно слабым негативным влиянием на природную среду и поэтому его иногда называют «мягким туризмом». Именно по этой причине он стал практически единственным видом использования природных ресурсов в пределах особо охраняемых природных территорий.

В-четвертых, экотуризм предполагает, что местные сообщества не только работают в качестве обслуживающего персонала, но и продолжают жить на охраняемой территории, вести прежний уклад жизни, заниматься традиционными видами хозяйствования, которые обеспечивают щадящий режим природопользования. Естественно, это приносит определенный доход населению, способствует его социально-экономическому развитию.

Предлагается пятый элемент отличия. Так, экотуризм – это туризм, сочетающий отдых, развлечение и экологическое образование для путешественников.

Отличие туризма экологического – в приоритетах туристов, которые стремятся в первую очередь к общению с природой, познанию ее объектов и явлений, активному отдыху на природе. Традиционные развлечения и бытовой комфорт отходят на второй план. Это делает охрану природы экономически выгодной. Развитие экотуризма основывается на стремлении свести к минимуму изменение окружающей среды. Из-за меньшего объема необходимой туристской инфраструктуры (отелей, ресторанов и других увеселительных заведений) из расчета на одного туриста и на каждый доллар прибыли, данный вид туризма характеризуется меньшей ресурсоемкостью.

Исходя из отношения к экологическому туризму как к экономической категории, можно определить экотуризм как составную часть индустрии туризма, производящую и продающую свой турпродукт и получающую от этого прибыль, или как туристскую деятельность на природе, приносящую прибыль для сохранения природной среды, а также для улучшения жизненного уровня местного населения. Для того чтобы экологический туризм мог реально оказывать положительное влияние на хозяйство и социальную сферу страны, а также быть реальным приоритетным направлением туризма, его понятие должно вбирать три основных аспекта: 1) ориентация туристов на потребление экологических ресурсов; 2) сохранение естественной природной среды; 3) поддержание традиционного уклада жизни населения периферийных регионов.

Анализ некоторых определений экотуризма одним из первых провел в одной из своих работ В.В. Храбовченко. Приведем лишь некоторые самые общие выдержки из данной работы.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ	НЕДОСТАТКИ
Посещение национальных парков и других природных объектов с целью наблюдения и получения наслаждения от видов растений, животных, а также местной культуры.	Не учитываются интересы местных жителей, не сохраняется экосистема.
Познавательное путешествие, обогащающее знания о природе, помогающее сохранить экосистему, при этом оставляя нетронутыми обитателей природной среды.	Проявление неуважения к интересам местных жителей.

Продолжение таблицы

Ответственный туризм, сохраняющий естественные природные объекты и улучшающий благосостояние местного населения.	Исключает познание туристами природы.
Туризм, который включает путешествие в относительно нетронутые местности, с целью исследования и наслаждения пейзажем, дикими животными и растениями, а также памятниками культуры.	Не учитываются интересы местных жителей, не сохраняется экосистема.
Туризм, который основан на сравнительно нетронутой природной среде, не является разрушающим, осуществляется в режиме адекватного менеджмента, способствует продолжительной защите и управлению охраняемыми территориями.	Проявление неуважения к интересам местных жителей.
Туризм, чувствительный к окружающей среде.	Проявление неуважения к интересам местных жителей, не сохраняется экосистема.
Путешествие с целью понимания культуры и истории природы, извлечения экономической выгоды, в то же время, не затрагивающее экосистему.	Проявление неуважения к интересам местных жителей.

Природный и экологический туризм тесно связаны также и с охраной редких и исчезающих видов, так как многие из них являются экзотическими и становятся объектами экотуров. Это касается не только животных и растений, но и экосистем и природных комплексов в целом. С другой стороны, при неадекватном планировании туристские нагрузки, рост популярности «сувениров» от дикой природы могут стать причинами исчезновения отдельных видов и нарушения природных компонентов. Редкие виды и экосистемы территорий можно рассматривать как жизненный ресурс для местных общин, поэтому их охрана связана с охраной культуры.

Следовательно, объектами собственно экотуризма могут быть как природные, так и культурные достопримечательности, природные и природно-антропогенные ландшафты, где традиционная культура составляет единое целое с окружающей природной средой, которые и объясняют существующее разнообразие направлений экотуризма. Наиболее важными являются следующие направления:

1. Познавательное направление – ознакомление туристов с наиболее интересными природными территориями, флорой и фауной, уникальными ландшафтами, гармонично вписанными в окружающую местность памятниками материальной культуры и истории. Главным инструментом ознакомления туристов с окружающей средой являются учебные экологические тропы – наиболее специализированные маршруты для обучения на природе.

2. Научное направление – особая форма экологического туризма, связанная с получением необходимой деловой и научной информации, например, о редких, находящихся под угрозой исчезновения и занесенных в Красную книгу представителях флоры и фауны; о природных явлениях, исторических памятниках и т. д.

3. Спортивное направление – занятия горным туризмом, водным сплавом, спортивным ориентированием в сочетании с ознакомлением с горными, водными и лесными ландшафтами, флорой и фауной данной местности.

В литературе встречается несколько терминов, относящихся к сфере экотуризма.

Биотуризм – туризм, объектом которого являются любые проявления живой природы, будь то отдельные виды или биоценозы. *Природный туризм* – туризм, объектом которого является любая природа как живая, так и неживая (например, пещеры, горы, водоемы и др.). Природный туризм включает в себя биотуризм как одно из тематических направлений.

В широком обиходе находятся также синонимические термины *устойчивый*, или поддерживающий, туризм и *«зеленый» туризм*. Они подразумевают туризм с применением технологий, оказывающих минимальное воздействие на окружающую среду. Обычно в путешествии турист надеется, с одной стороны, получить определенный объем знаний, а с другой – отдохнуть на природе. По преобладанию той или иной цели можно выделить *научный, познавательный и рекреационный* виды экотуризма.

Все многообразие видов экотуризма целесообразно разделить на два его основных типа:

1) *экотуризм в границах особо охраняемых природных территорий (акваторий)* – разработка и проведение таких туров являются классическим направлением в экотуризме, а соответствующие туры относятся к экотурам в узком значении данного термина, их можно отнести к «австралийской» модели экотуризма;

2) *экотуризм вне границ особо охраняемых природных территорий (акваторий)* – к этому типу туров можно отнести весьма широкий спектр видов экологически ориентированного туризма, начиная от агротуризма и вплоть до круиза на комфортабельном лайнере. Эту группу экотуров можно отнести к «немецкой», или к «западноевропейской» модели.

Экологический туризм можно охарактеризовать как устойчивый туризм, так как экотуризм – это посещение хорошо сохранившейся в естественном состоянии местности не только для ознакомления с природными, культурно-историческими достопримечательностями, но и с целью дальнейшего сохранения естественной среды в первозданном состоянии как для нынешнего, так и для будущих поколений. В этом и состоит главное отличие экотуризма от других видов туризма.

В нашей стране можно говорить лишь о перспективах развития экологического туризма. Биологическое и ландшафтное разнообразие Казахстана весьма богато и имеет общемировое значение. Поэтому, чтобы сохранить эти памятники природы и для устойчивого развития экотуризма необходимо объединить усилия государственных и негосударственных, общественных, региональных, международных, организаций, ассоциаций в сфере бизнеса для решения широкого диапазона проблем. Государство должна поддерживать развитие экологического туризма в пределах особо охраняемых природных территорий. Также государство здесь выступает в качестве посредника между различными заинтересованными сторонами и наблюдает за процессом развития сферы в целом. Особенно важную роль государство играет в создании благоприятной законодательной базы для туроператоров, одновременно требующей соблюдения стандартов сохранения природного разнообразия.

В экологическом туризме нужно найти ту грань, благодаря которой можно сделать эту отрасль доходоприносящей, но и не будет доводить до того, что через десять лет попросту не будет куда ехать, ведь, к сожалению, культурные нормы нашего народа далеки от западных стандартов.

А развитие экотуризма – это прежде всего деятельность, связанная со строительством инфраструктуры для отдыха экотуристов, и она представляет угрозу целостности национальных парков и заповедников. С другой стороны, жители, получающие доход от экотуристической деятельности, заинтересованы в сохранении экологического состояния местности своего проживания.

Экотуризм, по опыту того же Кыргызстана, начавшего развивать эту тему гораздо раньше нас, содействует развитию сельских сообществ и информирует граждан о необходимости сохранения окружающей среды, тем самым формируя этические и экономические предпосылки для защиты природных ресурсов.

Важно понимать две составляющие условия для развития экотуризма – это политическая воля и местное население, которое составляет основное звено для создания инфраструктуры, условий для пребывания туристов. Мы должны создавать инфраструктуру в регионах, условия для нахождения туристов в нашей стране близ территории национальных парков, заповедников, просто уникальных туристских объектов, которых у нас в стране очень много. У нас есть очень важный аспект для развития экологического туризма в современных условиях – Казахстан предлагает безопасные путешествия. И в то же время кроме позитива есть много проблем: законодательная база, вопрос подготовки кадров и создания инфраструктуры, развитие местных сообществ. Как правило, у местных сообществ не хватает экономических и социальных ресурсов для самостоятельного привлечения туристов без помощи туристических компаний.

В целях развития экологического туризма на особо охраняемых природных территориях подписан Меморандум о взаимопонимании между Комитетом индустрии туризма МТС РК, Комитетом лесного и охотничьего хозяйства МСХ РК, Экологическим форумом неправительственных организаций, Казахстанской туристской ассоциацией. На сегодняшний день в рамках государственного заказа для четырех национальных парков («Иле-Алатауский», «Баянаул», «Алтын-Емель») разработаны генеральные планы, позволяющие оптимально определить планируемые места размещения основных объектов туризма на территории национальных парков с учетом экологических требований и природных особенностей. Планируется разработка генпланов еще для 4 особо охраняемых природных территорий, где предусмотрено развитие инфраструктуры. На специально выделенных участках национальных парков организовано 84 туристских маршрута и экскурсионных троп, протяженность которых составляет более 2 тыс. км, оборудовано 36 смотровых площадок, 58 бивуачных площадок и лагерей, установлено 750 аншлагов и информационных стендов и указателей. В целях содействия развитию экотуризма на территории ГНПП, сотрудник Комитета индустрии туризма Министерства туризма и спорта включен в состав научно-технического совета Комитета лесного и охотничьего хозяйства Министерства сельского хозяйства, где рассматриваются вопросы развития экотуризма на особо охраняемых природных территориях и создания инфраструктуры туризма. В соответствии с Планом мероприятий на 2007-2009 годы по реализации Государственной программы развития туризма на 2007-2011 годы, утвержденный постановлением Правительства Республики Казахстан от 28 февраля 2007 года №156 Комитетом индустрии туризма МТС проводятся работы по реализации инвестиционных проектов по строительству туристского комплекса в селе Акмарал Катон-Карагайского

района Восточно-Казахстанской области, горно-лыжных курортов в Алматинской области, согласно генеральных планов развития инфраструктуры туризма Катон-Карагайского и Иле-Алатауского ГНПП, а также по созданию в национальных парках условий для развития экологического туризма. В соответствии с новой редакцией Закона Республики Казахстан «Об особо охраняемых природных территориях» определен новый порядок развития экологического туризма на территории государственных национальных парков.

Предоставление земельных участков на особо охраняемых природных территориях физическим и юридическим лицам для использования в целях регулируемого туризма и рекреации будет производиться только в соответствии с генеральным планом развития инфраструктуры. Все это позволит с наименьшей нагрузкой на природные комплексы планировать и осуществлять регулируемый туризм на ООПТ. Выделение земель на создание туристкой инфраструктуры будет проводиться на конкурсной основе в аренду на 49 лет. Все эти принимаемые меры содействуют развитию экологического туризма и сохранению природного потенциала Казахстана.

В Казахстане экотуризм уже зарекомендовал себя как один из наиболее перспективных видов туристских направлений. И при правильном планировании и управлении в ближайшее время он может стать не только источником дохода для местных сообществ и частных туроператоров, но и эффективным инструментом охраны природных и культурных ценностей страны: один из принципов экотуризма – минимизация негативного влияния на окружающую среду.

Экологический туризм – один из наиболее деятельных, перспективных способов вовлечения местного населения в сохранение биологического разнообразия. К тому же экотуризм позволяет проводить охранные мероприятия окружающей среды, улучшить экономическое состояние регионов, дает возможность заработать местному населению. В то же время на этой основе гораздо легче работать и экологизировать данное сообщество.

Поскольку устойчивое развитие экотуризма невозможно без туристов, поставщики услуг должны постоянно рассматривать пути улучшения качества сервиса и интересоваться мнением туристов. В то же время, туроператоры не должны упускать возможности рассказать туристам о снижении негативного влияния их пребывания на окружающую среду и о степени важности экологического туризма для благосостояния местных сообществ.

В целом, возникший сравнительно недавно, экологический туризм, при переходе на устойчивое развитие станет одним из приоритетных направлений в будущем.

З.С. КЕНЖЕБАЕВА,

д.э.н., и. о. профессор кафедры «Мировая экономика
и международные отношения» КазЭУ им. Т. Рыскулова

ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В мировой экономике происходят качественные изменения, связанные с глобализацией, неравномерностью развития, усилением борьбы между тенденциями формирования однополярного и многополярного мира, обострением конкурентной борьбы между странами, регионами и фирмами. В этих условиях, когда рынок получает признание в качестве общецивилизационной ценности, сила и мощь любого государства во все большей степени определяются конкурентоспособностью его производителей. Именно обеспечение конкурентоспособности лежит в основе разработки стратегии развития страны, отрасли, фирм и товара.

Вопрос о причинах, факторах развития и критериях конкурентоспособности национальной экономики стал особенно актуальным в условиях глобализации, когда множество товаров и услуг производятся в одних странах мира, а потребляются в других странах, порою расположенных друг от друга на тысячи километров. Причем, подавляющее большинство из них производятся транснациональными корпорациями (ТНК), являющихся, по существу, не национальными, а международными компаниями. Тем не менее, в своей основе (по стране происхождения головной компании) они представляют определенную страну и, соответственно, ее конкурентоспособность на мировом уровне.

Классическое объяснение условий и причин международной конкурентоспособности товаров тех или иных стран содержится в теории международной торговли Д. Рикардо. Он развил идею А. Смита об абсолютном преимуществе (согласно которой страны экспортируют те товары, которые они производят с меньшими издержками и импортируют те товары, которые производятся другими странами с меньшими издержками) и создал концепцию сравнительных преимуществ. Суть этой концепции состоит в том, что успех страны в конкретных отраслях производства объясняется относительно меньшими издержками труда на создание определенных товаров (относительно других стран и товаров). Соответственно, продукция этих отраслей экспортируется, а импортируются те товары и услуги, в производстве которых другие страны обладают сравнительными преимуществами.

В первой трети XX в. идеи Д. Рикардо получили свое продолжение в теории соотношения факторов производства шведских экономистов Э. Хекшера и Б. Олина. В ней международная конкурентоспособность стран в производстве тех или иных товаров объясняется разной обеспеченностью стран различными факторами производства.

В последующем, в течение второй половины XX в., был выдвинут ряд альтернативных теорий международной торговли, в которых конкурентные преимущества разных стран в производстве отдельных товаров объяснялись такими причинами как эффект масштаба или неравномерность развития научно-технического прогресса.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И КАЗАХСТАН

Однако в последнее время с развитием процессов глобализации и интеграции возникла потребность в новой парадигме, позволяющей взглянуть на конкурентоспособность не отдельных товаров, а всей национальной экономики страны. Такая парадигма была создана американским экономистом М. Портером в его теории международной конкуренции, являющейся фундаментальной теорией в этой области. На основании анализа обширного статистического материала, охватившего около 100 отраслей восьми промышленно развитых стран, М. Портер создал оригинальную теорию конкурентного преимущества страны.

В своей теории М. Портер вводит понятие конкурентоспособности страны. Именно национальная конкурентоспособность, с его точки зрения, определяет успех или неуспех в конкретных отраслях производства и то место, которое страна занимает в системе мирового хозяйства.

В основе объяснения конкурентного преимущества страны лежит ее способность обновления и совершенствования (т. е. инноваций). Различия в экономике стран, в их культуре, населении, инфраструктуре, управлении, национальных ценностях и даже в истории – все это в той или иной степени влияет на конкурентоспособность национальных компаний. М. Портер показывает, что, несмотря на все возрастающее значение глобализации, национальная конкурентоспособность определяется набором факторов, зависящих от конкретных, локальных условий.

Конкурентное преимущество страны на международном рынке определяет некий набор детерминант (или факторов), «национальный ромб», как называет его автор. «Национальный ромб» выявляет систему детерминант, которые, находясь во взаимодействии, создают благоприятную или неблагоприятную среду для реализации потенциальных конкурентных преимуществ страны (рис. 1). Он определяется воздействием и взаимосвязью показанных на рисунке 1 четырех основных компонентов. А именно:

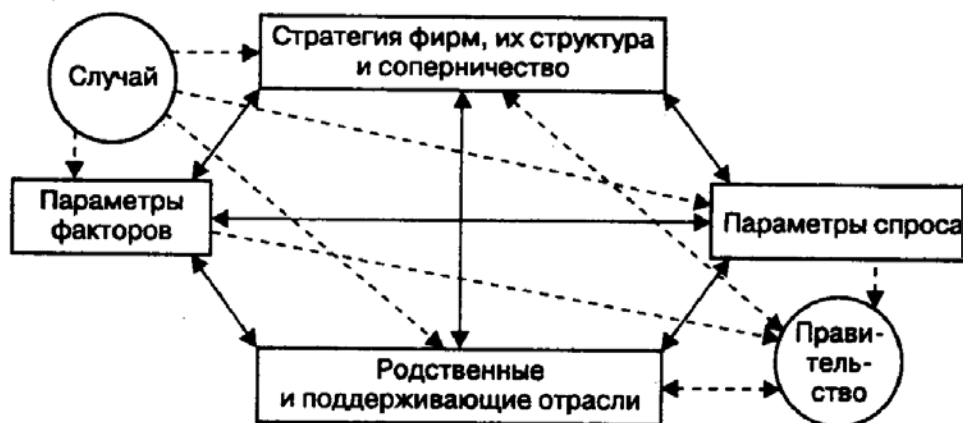


Рис. 1. Детерминанты конкурентного преимущества страны («национальный ромб»)

1. *Параметров факторов*, т.е. тех конкретных производственных ресурсов, которые необходимы для формирования конкурентного преимущества страны в целом и ее ведущих экспортоориентированных отраслей. В зависимости от конкретных значений (параметров) этих факторов фирма может получить либо благоприятные, либо неблагоприятные для создания и поддержания конкурентного преимущества условия производства.

Рассматривая факторы производства, с точки зрения их влияния на конкурентные преимущества страны, М. Портер наряду с традиционными факторами (труд, земля, капитал, предпринимательские способности) выделяет и такие, как ресурс знаний, т.е. сумма научной, технической и рыночной информации, влияющей на конкурентоспособность товаров и услуг, а также инфраструктуру (транспортная система, система связи, почтовые услуги, система здравоохранения, обеспеченность населения жилым фондом и др.).

2. *Параметров спроса*. К ним, в первую очередь, относятся такие, как емкость спроса, динамика его развития, дифференциация на виды продукции, требовательность покупателей к качеству товаров и услуг, степень осознания различными социальными группами актуальности той или иной потребности, национальные традиции и обычаи; фазы жизненного цикла спроса и другие параметры, характеризующие спрос. Именно на внутреннем рынке в условиях развитого спроса должны получать апробацию новые изделия до выхода на мировой рынок.

3. *Родственных и поддерживающих отраслей*, т.е. наличием или отсутствием в стране смежных и обслуживающих отраслей (кластеров отраслей): сферы поступления сырья и полуфабрикатов, сферы поступления оборудования, сферы использования сырья, оборудования, технологий. Наличие в национальной экономике развитых родственных и поддерживающих отраслей является неперенным условием создания и поддержания конкурентного преимущества каждой отдельной фирмы в стране по сравнению с фирмами других стран. Родственные отрасли могут выступать в качестве мощных конкурентов, выводя на рынок товары-субституты. Поэтому их можно считать стимуляторами научно-технического прогресса в отраслях и фирмах, которые они обслуживают.

4. *Стратегии фирмы, ее структуры и конкурентов*, т.е. целей, стратегии, способов организации, менеджмента фирм, внутриотраслевой конкуренция. Фирменная структура и конкурентная среда внутри страны складывается в результате соперничества фирм. Если отсутствует конкурентная среда или соперничество между фирмами, если стратегия фирмы не ориентирована на деятельность в условиях соперничества, то на внешнем рынке у таких фирм конкурентного преимущества обычно не возникает.

В общую систему детерминант М. Е. Портер включает еще и «случайные события», и «действия правительства», которые могут либо усилить, либо ослабить конкурентное преимущество страны.

Случайными в рассматриваемом контексте являются события, которые имеют мало общего с условиями развития экономики страны, и влияют на которые часто не могут ни фирмы, ни правительство. К наиболее важным событиям такого рода можно отнести:

- изобретательство;
- крупные технологические сдвиги (прорывы);
- резкие изменения цен на ресурсы (например, нефтяной шок);
- значительные изменения на мировых финансовых рынках или в обменных курсах;

- всплески мирового и местного спроса;
- политические решения местных и зарубежных правительств;
- войны и другие форс-мажорные обстоятельства.

Случайные события могут изменить позиции соперничающих фирм. Они могут свести на нет преимущество старых конкурентов и создать потенциал для новых фирм, способных заменить старые по достижении необходимого уровня конкурентоспособности в новых, изменившихся условиях.

Однако следует отметить, что для того или иного «случайного» события в стране должны созреть благоприятные условия. Это означает, что детерминанты «ромба» такие условия способны создать. Так, способность изобретения или идеи превращаться в конкурентное преимущество на мировом уровне в большей мере зависит от этого «ромба».

Действительная роль правительства (имеются в виду законодательная и исполнительная ветви власти) в формировании национальных преимуществ заключается в оказании влияния на все четыре детерминанты. Правительство может влиять и подвергаться влиянию – как позитивному, так и негативному – всех четырех детерминант. На параметры производственных факторов воздействует денежно-кредитная, налоговая, таможенная политика правительства. Оно устанавливает различные нормы и стандарты, инструкции и другие нормативные акты, влияющие на поведение производителей и покупателей, для части отраслей само правительство является покупателем.

По М. Портеру, развитие конкурентоспособности страны проходит четыре основных стадии: движение факторами, движение инвестициями, движение инновациями и движение богатством.

Все стратегии создания устойчивых конкурентных преимуществ укладываются в три типовых варианта, таких как: минимизация производственных затрат, дифференциация (уникальность) продукта, концентрация на узком сегменте рынка. Ни одна из этих стратегий, как утверждал М. Портер, не гарантирует полного успеха, но поскольку все участники рынка заинтересованы в ослаблении конкуренции, менеджерам следует выбрать какую-то одну стратегию и только ее и придерживаться. Критерием выбора должна стать выраженная «стратегическая сила», которая кроется в производственной сфере, на участке сбыта, обслуживания и т.д.

Особое внимание М. Портер обращает на то, что во многих странах компании, успешно выступающие на мировых рынках, охватывают своей деятельностью и определяют уровень развития целого спектра отраслей, так называемый кластер. Отражая динамику конкурентных преимуществ страны, кластеры формируются, расширяются, но они могут и свертываться, и распадаться.

Понятие «кластер» трактуется как сосредоточение наиболее эффективных и взаимосвязанных видов экономической деятельности, т.е. совокупность взаимосвязанных групп успешно конкурирующих фирм, которые образуют «золотое сечение, в западной интерпретации «diamond – бриллиант» всей экономической системы государства и обеспечивают конкурентные позиции на отраслевом, национальном и мировом рынках. В экономической литературе кластер определяется как индустриальный комплекс, сформированный на базе территориальной концентрации сетей специализированных поставщиков, основных производителей и потребителей, связанных технологической цепочкой, и выступающих альтернативой секторальному подходу [1].

М. Портер обратил внимание на то, что наиболее конкурентоспособные в международных масштабах фирмы одной отрасли обычно не бессистемно разбросаны по разным 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 воздействие 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, тесно связанных отраслей, взаимно способствующих росту конкурентоспособности друг друга. Для всей экономики государства кластеры выполняют роль точек роста внутреннего рынка и базы международной экспансии. Вслед за первым в экономике часто образуются новые кластеры, и международная конкурентоспособность страны увеличивается.

Возникновение кластеров объясняется передачей по технологическим цепочкам товаров с высокой потребительской ценностью, а также иных преимуществ высокой конкурентоспособности от фирмы – родоначальницы кластера – к предприятиям-смежникам. Конкурентоспособность распространяется и вверх по технологической цепочке. Предприятия кластера заставляют поднять качество поставляемых им полуфабрикатов и, тем самым, вынуждают своих поставщиков также повысить конкурентоспособность.

Конкуренты кластера-лидера, устоявшие в ожесточенной борьбе на внутреннем рынке, приобрели опыт успешного противостояния сильнейшей фирме мира, создали конкурентоспособные продукты по сравнению с ее изделиями. Поэтому ожесточенная конкуренция фирм кластера на внутреннем рынке, за рубежом выливается в совместную экспансию. Фирмы кластера благодаря взаимной притирке становятся носителями одной и той же «коммерческой идеологии» и, опираясь на нее, за границей побеждают чужаков.

Центром кластера чаще всего бывает несколько мощных компаний. Между ведущими крупными фирмами сохраняются конкурентные отношения. Поэтому кластер не следует путать с картелем или финансовой группой. Далее кластер предоставляет исключительно благоприятные условия для развития специализированных производств, прежде всего обслуживающего и поддерживающего характера. Лидирующие на мировом рынке крупные компании и фирмы нуждаются в большом количестве приспособленного к их технологиям оборудования, материалов и т.п., что создает емкий рынок для небольших фирм с инновационной направленностью, которые в будущем и становятся генератором конкурентных преимуществ.

В основе процесса образования кластера лежит обмен информацией по поводу потребностей, техники и технологий между отраслями-покупателями, поставщиками и родственными отраслями. Взаимный обмен ставит в выгодные условия также все местные фирмы в их конкуренции с иностранными соперниками, повышает их озабоченность своим положением на рынке. Механизмами, способствующими взаимообмену между кластерами, являются те условия, которые способствуют более легкому движению информации и координации интересов горизонтально и вертикально связанных фирм.

Высокая конкурентоспособность страны держится именно на сильных позициях отдельных кластеров, тогда как вне них даже самая развитая экономика может давать пос-

родственные результаты. Когда формируется кластер, все производства начинают в нем оказывать друг другу поддержку. Выгода распространяется по всем направлениям связей. Новые производители, приходящие из других отраслей кластера, ускоряют развитие, стимулируя различные подходы к НИОКР и обеспечивая необходимые средства для внедрения новых стратегий. Происходит свободный обмен информацией и быстрое распространение новшества по каналам поставщиков или потребителей, имеющих контакты с многочисленными конкурентами.

Взаимосвязи внутри кластера, часто абсолютно неожиданные, ведут к разработке новых путей в конкуренции и порождают совершенно новые возможности. Людские ресурсы и идеи образуют новые комбинации. Кластер становится средством для преодоления замкнутости на внутренних проблемах, инертности, негибкости и сговоров между соперниками, которые уменьшают или полностью блокируют благотворное влияние конкуренции и появление новых фирм.

Следовательно, наличие кластера позволяет национальной отрасли поддерживать свое преимущество, а не отдавать его тем странам, которые более склонны к обновлению. Наличие целого кластера отраслей ускоряет процесс создания факторов там, где имеется группа внутренних конкурентов. Все фирмы из кластера взаимосвязанных отраслей делают инвестиции в специализированные, но родственные технологии, в информацию, инфраструктуру, человеческие ресурсы, что ведет к массовому возникновению новых фирм. Кластеры являются причиной крупных капиталовложений и пристального внимания правительства, т.е. кластер становится чем-то большим, чем простая сумма отдельных его частей. В процессе развития кластера экономические ресурсы начинают притекать к нему из изолированных отраслей, которые не могут использовать их также продуктивно.

Таким образом, национальная конкурентоспособность во многом зависит от уровня развития отдельных кластеров. Этот факт имеет большое значение как для государственной политики, так и стратегии отдельной компании.

Теория М. Портера наиболее полно отражает важнейшие факторы, определяющие конкурентные преимущества той или иной страны. Факторы (или детерминанты) конкурентоспособности национальной экономики представляют собой комплексную систему, которая постоянно находится в состоянии движения. Высокая конкурентоспособность отрасли является результатом преимуществ по каждой из детерминант, которые, взаимодействуя, усиливают и способствуют развитию друг друга. Действие системы детерминант ведет к тому, что, как правило, в экономике выделяются конкурентоспособные отрасли, зависящие друг от друга. В то же время деградация даже одного из факторов может привести к утере национальных преимуществ. Конкурентные преимущества теряются, когда система детерминант не стимулирует инвестиции и инновации.

Главное достоинство концепции конкурентоспособности М. Портера заключено в ее системности. Ни один из видов конкурентоспособности не рассматривается им в отрыве от других. Конкурентоспособность страны определяется конкурентоспособностью отраслей, конкурентоспособность отраслей определяется конкурентоспособностью компаний, конкурентоспособность компаний определяется конкурентоспособностью их персонала (на том основании, что и стратегия, и технологии являются следствием труда людей).

М. Портеру принадлежит также концепция четырех стадий развития наций (страны). Согласно ей, государства проходят четыре стадии развития конкурентоспособности (рис. 2):

- 1) конкуренцию на основе факторов производства (страны с низким доходом на душу населения);
- 2) конкуренцию на основе инвестиций (страны со средним доходом на душу населения);
- 3) конкуренцию на основе инноваций (страны с высоким уровнем жизни);
- 4) конкуренцию на основе богатства.

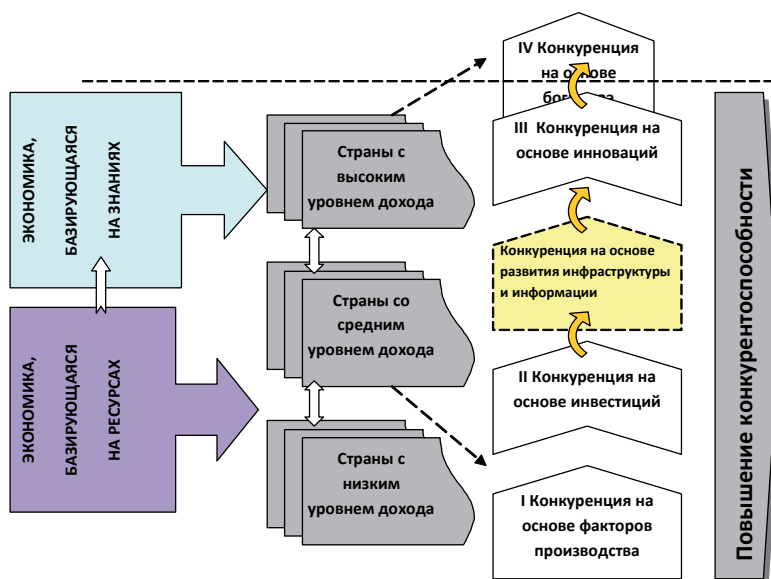


Рис. 2. Концепция четырех стадий развития наций (страны) [2].

Во время первых трех стадий развития конкурентоспособности страна испытывает экономический рост, повышает конкурентоспособность хозяйства и благосостояние населения, причем ее экономика переходит от формы развития на основе использования природных ресурсов к экономике, базирующейся на знаниях – экономике знаний. На четвертом этапе развитие замедляется и в стране начинается спад [2].

Помимо теории М. Портера, достаточный интерес вызывает также четырехфакторная модель национальной конкурентоспособности: наделенность ресурсами, в первую очередь, людскими; технологии и инвестиции; капитал; внешнеэкономический фактор.

Среди всех ресурсов, прежде всего, выделяются природные ресурсы, которые по-прежнему остаются одним из важнейших факторов развития экономики страны, во многом определяющим ее место в мировом хозяйстве. Вместе с тем, по ряду причин меняется значимость этого фактора. И дело не только в том, что научно-технический прогресс, стремительно преобразив топливно-сырьевую базу производства, вводит в оборот заменители, синтетические материалы и т.п. Опыт ряда развитых стран (Японии, Италии, Великоб-

ритании, Швейцарии, Германии) показывает, что отсутствие значительных природных ресурсов не является непреодолимой преградой для их экономического развития, достижения высокого уровня международной конкурентоспособности. Наоборот, наделенность значительными природными ресурсами может иметь и отрицательное последствие, порождая «облегченные» формы интеграции во всемирное хозяйство, сдерживая мобилизацию других ресурсов, которые в современных условиях могут оказаться, пожалуй, более важными и перспективными (человеческий фактор, инновационная деятельность, интенсификация производства и др.).

Особенно это актуально для Казахстана, интеграция которого во внешнеэкономические связи осуществляется главным образом в качестве поставщика природного сырья. Незрелость обрабатывающей промышленности, дополняющаяся постоянным снижением ее доли в структуре всей промышленности, является следствием, в первую очередь, ориентации экономики страны на экспорт нефти, газа, металлов, зерна.

В современных условиях в поддержании национальных конкурентных преимуществ, напротив, резко повысилась роль трудовых ресурсов. Причем, этот факт находит отражение и в теории, и на практике. До недавнего времени как зарубежные, так и отечественные исследователи основное внимание уделяли проблеме относительной дороговизны или дешевизны рабочей силы, считая, что страна с наиболее дешевой рабочей силой оказывается в более выгодном положении. В современных условиях все большее внимание уделяется человеческому фактору, уровню квалификации, наличию инновационного потенциала. Следовательно, предпочтение все чаще отдается более квалифицированным, пусть даже более дорогостоящим трудовым ресурсам.

В относительном снижении роли природных ресурсов и повышении значимости человеческих ресурсов решающую роль сыграл «технологический компонент» системы факторов воздействия на конкурентоспособность. Именно этот компонент ломает традиционные представления (и теоретические, и практические) в характере, источниках и факторах воздействия на конкурентоспособность, равно как и о «сравнительных преимуществах» национальной экономики в свете классических теорий внешней торговли.

К ним относятся, в первую очередь, высокий уровень производительности труда, квалификация производственного, технического, коммерческого персонала тех или иных отраслей, производств, групп или отдельных предприятий, качество и технико-экономические показатели производства изделий, управленческого мастерства и др.

Здесь также проявляет себя значимость таких факторов как технологии и инвестиции, наличие капитала. Очевидно, что высокий уровень квалификации работников, показателей качества изделий недостижимы без соответствующего развития технологий и достаточных размеров капиталовложений.

Что касается внешнеэкономического фактора национальной конкурентоспособности, следует отметить, что в последние десятилетия условия и острота конкуренции на внутренних, национальных рынках предопределяются мировым рынком. Иными словами, мировой уровень конкурентоспособности товаров и услуг, вследствие постоянно растущего обмена ими между различными странами, оказывают все большее воздействие на параметры их внутренней конкурентоспособности.

Другим проявлением действия внешнеэкономического фактора конкурентоспособности страны является способность национальных экономик быстро и адекватно реагировать на неожиданные изменения на мировом рынке и в мировой экономике, т.е. их гибкость и маневренность. При этом, с одной стороны, имеет значение «умение» страны смягчать и минимизировать отрицательные последствия изменения мировой конъюнктуры («гасить» так называемые внешние шоки), с другой – выявлять и использовать новые возможности для укрепления своих позиций на внешних рынках.

Общая характеристика моделей развития успешных экономик – воздействие на всю систему факторов конкурентоспособности. Разница – в характере воздействия, исходя из национальных особенностей и стартовых условий, а также ситуации на мировом рынке. Анализируя модели развития конкурентоспособности экономик, можно увидеть, что меры, направленные на повышение интенсивности внутренней конкурентной борьбы, присутствуют во всех странах с динамичным экономическим ростом.

Следовательно, международная конкурентоспособность страны является, по существу, закономерным результатом высокого уровня развития конкуренции на внутреннем рынке и, в целом, – высокой развитости рыночного хозяйства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Porter M.E. *Clusters and the New Economics of Competition* // *Harvard Business Review*, November-Deembe, 1988. p.77-90;
2. Пилипенко И.В. *Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы*. – Смоленск: Ойкумена, 2005 – 78 с.

Б. ҚҰЛЖАБАЕВА,

Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің магистранты

БӘСЕКЕЛЕСТІК ЖАҒДАЙЫНДА ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ҚАРЖЫ СЕКТОРЫН ДАМУДЫҢ САЛЫҚТЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ

Қазақстан Республикасының қатаң түрде орталықтандырылған жоспарлы экономикадан қағидалы жана, мемлекет тарапынан реттелініп отыратын рыноктық экономикаға көшуі елімізде оған қызмет көрсететін барлық институттармен бірге қаржы секторының құрылуын талап етті. Қазақстанда қаржы секторы бұрын-соңды болған емес.

Қазіргі кезде қалыптасқан әлемдік практикада қаржы секторы кең түрде, яғни, ақша, кредит және валюталық рыноктардан тұратын біртұтас жүйе ретінде қарастырылады. Тар мағынада қаржы секторы дегеніміз бағалы қағаздарға қатысты экономикалық қатынасты білдіреді.

Қаржы секторы – бұл, ең алдымен, дербес экономикалық категория ретінде бағалы қағаздарды сату мен қайта сату жөніндегі операцияларды жүзеге асыру жолымен кәсіпорындардың, фирмалардың, банктердің, жинақтаушы зейнетақы қорларының, сақтық институттарының, мемлекеттің және халықтың уақытша бос ақшасын жұмылдыруды, бөлуді және қайта бөлуді қамтамасыз ететін рыноктық қатынастардың жиынтығы. Ол рыноктық қатынастар жүйесінің құрамды бөлігі болып табылады, тауар және басқа рыноктармен: табиғи ресурстар, жұмыс күші, тұрғын үй және басқа жылжымайтын, жер, алтын, сақтық рыноктарымен етене байланысты. Шаруашылық жүргізудің қазіргі жағдайында қаржы секторы қаржы ресурстарын үздіксіз қалыптастырып отырудың, оларды неғұрлым тиімді пайдаланудың, ұлттық шаруашылықта ақша қозғалысын ұтымды ұйымдастырудың айрықша нысаны болып табылады және бағалы қағаздар секторы, сондай-ақ кредит секторы түрінде де іс-әрекет етеді.

Қаржы секторы экономиканың түрлі шаруашылық жүргізуші субъектілері арасында ақшаны қайта бөлуді барлық әр түрлі нысанда реттейтін рыноктық қатынастардың бүкіл жиынтығын біріктіретін неғұрлым жалпы (ортақ) ұғым болып табылады.

Соданда бұлар, экономикалық әдебиеттерде және шаруашылық практикада қаржы секторы ұғымы ақша, валюта, кредит, капитал рыноктарын қоса отырып кеңінен түсіндіріледі. Бұл қаржыны жалпы ақша мен құн категорияларына бара-бар категория ретінде қарастыратын практикамен, негізінен дүниежүзілік практикамен байланысты, өйткені экономикалық ресурстардың кез келген түрі меншіктің титулдары болып табылатын ақшамен немесе тиісті бағалы қағаздармен, басқа құжаттармен ортақтастырылуы мүмкін.

Экономикалық реформа үдерісінде қаржы секторының қалыптасып, жұмыс істеуі экономиканың дағдарысы тудыратын және оның инфляциясымен қосарланатын қарама-қайшылықтарға және қиыншылықтарға кезігеді. Бұл рынок әзірше Қазақстанда экономикалық тұрғыда табысты жұмыс істеп жатқан көптеген компанияларды қамтымайды. Бірқатар компаниялар ресми мойындалған акциялар шығарған акционерлер

ҒАЛАМДАНДЫРУ ЖӘНЕ ҚАЗАҚСТАН

болып табылады, бірақ олар акцияларымен қаржы секторына шықпайды. Акциялардың пакеттері оларды ұстаушылардың қолында болады, ұстаушылар дивидендтерден алған табыстармен қанағаттанады, ал компаниялардың өндірістік қажеттіліктерін қаржыландыру ішкі көздер– бөлінбеген табыс, амортизациялық аударымдар, кредиторлық берешектер есебінен жүргізіледі.

Отандық қаржы секторының дамуының басым бағыттарының бірі тартымды қаржы құралдарының көлемді тізбесін қалыптастыру болып табылады. Бұл бағыттың негізгі міндеті жаңа қаржы құралдарының пайда болып, қалыптасуына жағдай жасайды, мұның өзі инвесторларда жұмсалымдарды әртараптандыру жолымен кредиттік тәуекелдерді қайта бөлу мүмкіндігінің, ал эмитенттердің кәсіпорындарында банк кредитінің арзан баламасы болып келетін қарыз алулардың жаңа көзінің пайда болуына мүмкіндік туғызады.

Сонымен бірге, үстіміздегі жылы ҚР Президенті Н.Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауында «Біз тиімді жұмыс істейтін қор секторын құруымыз керек. Халықты өзінің жинақ ақшасын бағалы қағаздарға салуға кеңінен тартпайынша, оның дамуы мүмкін емес. Халықты инвестициялық сауаттылық әліппесі бойынша нысаналы оқыту бағытында ауқымды жұмыстар жүргізу де қажет» деп атап өткен болатын [1, Б. 28].

Соңғы жылдары Қазақстанның банктік секторының сандық және сапалық көрсеткіштерінің позитивті даму тенденциялары байқалған болатын. Коммерциялық банктердің активтері мен капиталы еліміздің негізгі көрсеткіштерімен салыстырғанда абсолютті түрде жоғарғы қарқынмен дамып келді. 2006 жылмен салыстырғанда 2009 жылы активтердің ЖІӨ-ға қатынасы екі жарым есе жоғарылаған, ал кредиттің өсу қарқыны да екі жарым есе, яғни 14,9 пайыздан 39,3 пайызға дейін көтерілді. Сақтандыру секторының көрсеткіші жалпы тұрғыда басқа секторлармен салыстырғанда әлсіз дамып отыр, дегенмен онда да өсу тенденциясы сақталған. Активтердің ЖІӨ дегі алатын орны 2006 жылғы 0,4 пайыздан 0,94 пайызға жоғарылаған, меншікті капиталы да өсіп отырған. Оны келесі кесте көрсеткіштерінен көруге болады.

1-кесте. Қазақстанның қаржы секторының даму қарқыны, %*

Көрсеткіштері	2005 ж.	2006 ж.	2007 ж.	2008 ж.	2009 ж.
Банк секторы					
Активтердің ЖІӨ қатынасы	23,9	30,6	37,7	49,2	58,0
Кредиттердің ЖІӨ қатынасы	14,9	17,9	22,0	27,2	28,3
Меншік капиталының ЖІӨ қатынасы	3,7	4,3	5,0	6,4	7,5
Сақтық секторы					
Активтердің ЖІӨ қатынасы	0,5	0,6	0,5	0,8	0,94
Меншік капиталының ЖІӨ қатынасы	0,2	0,2	0,2	0,54	0,47
Сақтық сыйақыларының ЖІӨ қатынасы	0,4	0,6	0,6	0,73	0,66

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И КАЗАХСТАН

Кестенің жалғасы

Зейнетақы секторы					
Активтердің ДЖӨ қатынасы	6,0	7,0	8,3	8,9	9,3
Ұйымдасқан қаржы секторы					
KASE де жасалған келісімшараттар көлемінің ДЖӨ қатынасы	47,0	102,0	109,0	140	140

*О состоянии финансового рынка и финансовых организаций.// Банки Казахстана.№1.2008 г.

Салыстырмалы түрде макроэкономиканың тұрақты жағдайында Қазақстанның банк жүйесі барынша қарқынды дамып келеді.

2006 жылдың басынан бастап, 01.10.2009 жылға дейін банк саласындағы активтер 10,8 есе ұлғайды және үш жарым триллион теңгеге жетті.

Банк секторындағы жеке капитал жеті есеге дейін өсіп, 01.10.2009 жылғы жағдайға байланысты 482,4 теңгені құрады. Алайда, оның өсу қарқыны активтердің өсу қарқынымен сәйкес емес. Жеке капиталдың активке қарағандағы ара қатынасы 20,2% дан 13 % дейін төмендеді. Қаржы секторының 2006 жылдан 2009 жылдың қазанына дейінгі негізгі көрсеткіштерінің оң серпін оның игі жетістіктерін дамытумен байланысты болғандығын көруге болады.

Кредиттік саясатты қатаң жүргізу банктерге қаржы секторымен санаса отырып, үнемі меншікті қаражаттарын ұлғайтып отыруды қажет етеді. Қазіргі кезде банк секторында капиталдау деңгейі капиталдың жеткілікті нормативіне сәйкес келеді. Активтердің қарқынның тез өсуі, капиталдың сәйкес деңгейде жоғарыламауы банк секторындағы тәуекелді жоғарылатып отыр. Мұндай жағдайда акционерлік капиталды ұлғайту керек және оның өзіндік қиындықтары бар. Кейбір банктер кредитлеу деңгейін төмендетуіне тура келеді. Капиталды көбейту мәселесі өзекті мәселеге айналып келеді. Оны ұлғайтуға пайда жетіспейді. Бірінші деңгейдегі капиталды 50% -ке дейін төмендету мәселесінің салдарынан субординацияланған қарыздарды тарту мүмкіндігі өте төмен. Ірі банктер өздерінің акцияларын әдетте, депозитарлық қаражат ретінде сыртқы рынокқа орналастырады.

2009 жылы өткен Қазақстан қаржыгерлерінің ассоциациясында жұмыс тобының талқылауында уәкілетті органдар жауап беру керек салық салуға қатысты мына мәселелер көтерілген.

Кредитті беру кезіндегі комиссияға салынатын қосылған құн салығы бойынша, инвестициялық кредит беру кезінде жасалатын жеңілдіктер жөнінде, сыйақы бойынша санықталатын шегерімдердің көлемі жөнінде, ҚР Үкіметі белгілейтін қосылған құн салығынан босатылатын импорттар бойынша мәселелер көтерілді.

Аталған сектордағы ұйымдардың қызметін жандандыру үшін оларға салық салу мәселесінің кейбір жақтарын жетілдіріп отыру шарт, мысалы:

- екінші деңгейлі банктерді шағын және орта бизнес субъектілеріне кредит беруден және заемдық операциялар көрстеуден түскен табысты салықтан босату қажет.

- ипотекалық кредит беру кезінде жеңілдіктер қарастыру, инвестициялық кредит беру кезінде жеңілдіктің уақытын созу;
- эмитент – публикалық компанияларға салық салу кезінде олар бойынша корпорациялық табыс салығының мөлшерлемесін екі есеге азайту керек.
- сонымен бірге, корпорациялық табыс салығын есептеген кезде курстық айырманы есепке алу.
- қосылған құнға салынатын салық бойынша салық мезімінде алынған тауарлар мен қызмет түрлері бойынша шот – фактураның реестрін құру. ҚҚА ұсынып отырғанадай Германия мен Қазақстан Республикасының арасында табысқа салынатын салық пен мүлікке салынатын салық бойынша екі рет салық салудың алдын алу үшін келісімшарт жасау қажет [2].

Сақтық секторының ойдағыдай дамуында сақтандыруды, оның ішінде, жинақтық сипаттағы сақтықды салықтық тұрғыда ынталандару мәселесі маңызды болып табылады. АҚШ – да және ЕО елдерінде жинақтық сипаттағы өмірді сақтық сыйақылары сақтық секторында жиналған сыйақылардың 50 пайызын құрайды екен [3].

Қазақстанда өмірді сақтық бойынша сақтық сыйақылары барлық жинақталған сыйақылардың 2 пайызын ғана құрайды. Бұл көбінесе, сақтық сыйақыларына салық салумен тікелей байланысты. Аннуитеттік өнімдер бойынша аннуитет келісімшарттарынан алынған сақтық ұйымдарының пайдалары аннуитеттен 4-5 % төмен. Бұл, сақтық ұйымдарының аннуитет шығаруын тиімсіз етеді, өйткені, аннуитет құнына 2% табысқа салынатын салық алынады. Сақтық саласының жұмысын дұрыс жолға қою үшін салық заңнамасына бірқатар өзгерістер енгізу қажет:

- сақтық сыйақысы бойынша шегерімнің шекті нормасын алып тасату қажет;
- өмірді жинақтық сақтандыруды ынталандыру; аннуитет бойынша салынатын корпорациялық табыс салығын 0% немесе аннуитет құнынан 1% -ке дейін төмендету қажет;
- ипотекалық заемды кепілдендіруге байланысты сақтық сыйақысы бойынша шығындарды шегерімдерге жатқызу нормасын енгізу;
- жинақтық сақтық келісімшарттары бойынша табысқа екі рет салық салуды болдырмау;
- кепілдендірілген сақтық төлемдерімен байланысты және ақшалай насанда орындалатын міндеттемені үшінші тұлғаға берумен байланысты операцияларды қосылаған құн салығынан босатылатын айналымға жатқызу қажет.

Қор биржасында салық салудың қазіргі кездегі механизмі туынды қаржылық тетіктердің ерекшелігін ескеріп отырған жоқ және ол аталған Рыноктың ойдағыдай дамуын тежеп отырады.

Қазіргі кезде акцияларды шығаруды ынталандыратын салық салу механизмін енгізу қажеттігі туындап отыр. Салық заңнамасында пайшылардың мүліктік салығын төлеу ерекшелігі мен пайды үшінші тұлғаға сату кезіндегі құн өсімінен түскен түсім бойынша жеңілдік анық қарастырылмаған. Бұл, ұйымдастырылмаған Рынокта пайлардың өтімділігінің төмендеуіне мүмкіндік береді және оның ұйымдастырылған Рынокқа өтуіне кедергі жасайды. Сондықтан, біздің тарапымыздан кейбір ұсыныстар қарастырылады, оның ішінде:

- туынды қаржылық құралдарға және деривативке қатысты операцияларға салық салуды жетілдіру қажет;
- Алматы қаласында өңірлік (халықаралық) қаржы секторын құрумен байланысты қор секторында өтімділікті жоғарылату мәселесін жетілдіру барысында, оларға салық салуды оңтайландыру (жоғарыда қарастырылып өткендей, осы мәселе бойынша алғашқы қадамдар жасалған);
- акционерлік қоғамдарға және бағалы қағаздар рыногын салықтық реттеу мәселесіне көбірек көңіл бөле отырып, олардың жұмыстарын дұрыс жолға қою қажет [4].

Зейнетақы жүйесінде салық салу механизмі ерікті кәсіби зейнетақы жарнасының дамуын ынталандырмайды. Зейнетақы қорына енгізу кезінде олар шегерімнен кейінгі таза табыстың есебінен төленеді және зейнетақы төлемдерін алған кезде төленеді. Зейнетақы активтері бойынша инвестициялық табысқа салық салу тәртібі белгілі бір деңгейде тәртіпті қажет етеді. Мысалы, мемлекеттік бағалы қағаздармен жасалған операциялар табысы және агенттік облигациялар бойынша операциялар бойынша табыстар салық заңнамасы бойынша салық салынбайды. Сонымен бірге, зейнетақы төлеу кезінде тағы да салық ұсталынады.

Сондықтан, аталған саладағы осы мәселерді шешу үшін, ауыртпалықты міндетті жинақтық зейнетақы саласына жеңілдету барысында кәсіби ерікті зейнетақы жүйесінің жұмысын ынталандыру керек. Ол үшін:

Қосарланған салық салуды қысқарту және халықаралық практикада қолданылып жүргендей ең белсенді де сенімді зейнетақы салымшылары үшін және инвестициялық табысты салық салынатын және салық салынбайтын деп бөліп қарастыру керек;

Қазақстан Республикасының Салық кодексінде сонымен қатар, мүлік салығы, жер, көлік құралдары бойынша, мүліктің меншік иесі болып табылатын кейбір салық төлеушілерге, лизинг құралдары бойынша қорашаған ортаны ластағаны үшін төлемге қатысты нормативтік - құқықтық актлерге қаржылық лизингтің анықтамасын нақтылау туралы ұсыныстар бұрын да жасалып жүрген болатын. Мұнда, лизингтік операциялар бөліп көрсетілмегендіктен, мәміле жасау кезінде түрлі қиындықтар туындайды. Импортты қосылған құн салығынан босату қажеттігі, оның ішінде, сәйкесінше құрал - жабдықтарды лизингке беруді салықтан босату мәселесі банктермен төленетін қосылған құн салығынан банк қызметінің өзіндік құнын біршама жоғарылататындығымен негізделеді, өйткені қосылған құн салығын мұндай жағдайда есепке жатқызу мүмкін емес. Сәйкесінше аталған жағдайлар шаруышылық жүргізуші субъектлер мен халықтың қаржылық қызметке деген сенімділігі мен қызығушылық деңгейін төмендетеді. Сонымен бірге, қазіргі кезде салық заңнамасында жасалған қаржы лизингінің келісім – шарты бойынша лизингке беруші мен лизингке алушыға салық салу ережесі нақты, анық көрсетілмеген [5].

Осы мақсатта ҚҚА «Қосылаған құн салығынан босатылатын импорт және қаржы лизингі келісім – шарты бойынша қаржы лизингіне беру үшін әкелінетін негізгі құралдардың тізімін бекіту туралы» ҚР Үкіметінің қаулысына өзгеріс енгізу туралы ұсыныс жасап отыр.

Салық кодексі бойынша 122 бабының 4-1 тармақтары микрокредиттік ұйымдардың салық салынатын табысын ауыл шаруашылығына берілген кредит бойынша түзету

мүмкіндігі бар. Аталған норма қызмет ететін микрокредиттік ұйымдардың өз кредиттерін ауыл шаруашылығына бұрып отыруын айтарлықтай ынталандырып отырған жоқ, сонымен бірге, ауылдық жерлерді кредитлеу бойынша жоғары деңгейдегі операциялық шығындардың орнын жаба алмайды да. Аталған жеңілдіктің қажеті аса шамалы емес, сондықтан, салық заңнамасын жетілдіру барсында ауыл шаруашылығын кредитлеуге қатысты шектеуді алып тастау керек және төлем көзінен салық салынатын табыстан кредиттер бойынша сыйақыларды, кредитлік серіктестіктер мен микрокредиттік ұйымдарға төленетін сыйақыларды алып тастау керек.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. *Лиясов Қ.Қ. Құлтыбаев С.Қ. Қаржы. 2006ж.*
2. *ҚР Президенті Н.Ә.Назарбаевтың Қазақстан халқына жолдауы.*
3. *Қазақстан Халқының әл-ауқатын арттыру-мемлекеттік саясаттың басты мақсаты, 2008ж*
4. *О состоянии финансового рынка и финансовых организаций.// Банки Казахстана.№1.2008г.*
5. *Государственные регулирование рынка ценных бумаг в Казахстане.// РЦБК №3.2007г.*

Әуезов ауданының
№5 өрт сөндіру бөлімі
ХАБАРЛАЙДЫ



ӘКІМШІЛІК ҮЙЛЕРДІ ӨРТ ҚАУШПЕН САҚТАНДЫРУ

Әрбір әкімшілік үйінде барлық электр шаруашылығының жағдайына жауап беретін маман тағайындалуы керек.

Конференция өткізетін залдарда және соларға теңестірілген 50 адам сыйатын үйлерде кем дегенде екі эвакуация шығатын жер болу керек.

Архивтердің, кітапханалардың, машина басатын бюролардың, қағаз көбейтетін цехтардың, шеберханалардың және басқа да көмекші шаруашылықтардың қабырғалары мен төбелерін жанғыш материалдардан жасауға болмайды.

Өрт шыққан кезде қызметкерлерді ойдағыдай эвакуациялау үшін жоспар жасалынуы қажет.

А.А. МУСУЛЬМАНКУЛОВА,
соискатель КазЭУ им. Т. Рыскулова

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОТХОДОВ ФОСФОРНОЙ ОТРАСЛИ

Из всех видов минерального сырья особое место занимают агрохимические фосфорсодержащие руды, от которых в значительной мере зависит плодородие почв, а с учетом истощения богатого фосфором сырья важнейшей проблемой выступает эффективное использование полезных компонентов недр и руды.

Работа предприятий по производству минеральных удобрений сопровождается образованием крупнотоннажных отходов, объем которых достигает десятков миллионов тонн.

Отходы занимают значительные площади, иногда даже земли, пригодные для ведения сельскохозяйственных работ, оказывают отрицательное воздействие на окружающую среду. Утилизация крупнотоннажных промышленных отходов — одна из наиболее актуальных экологических проблем.

Последовательность образования и возможные пути утилизации отходов в промышленности можно проследить по схеме, приведенной на рисунке.

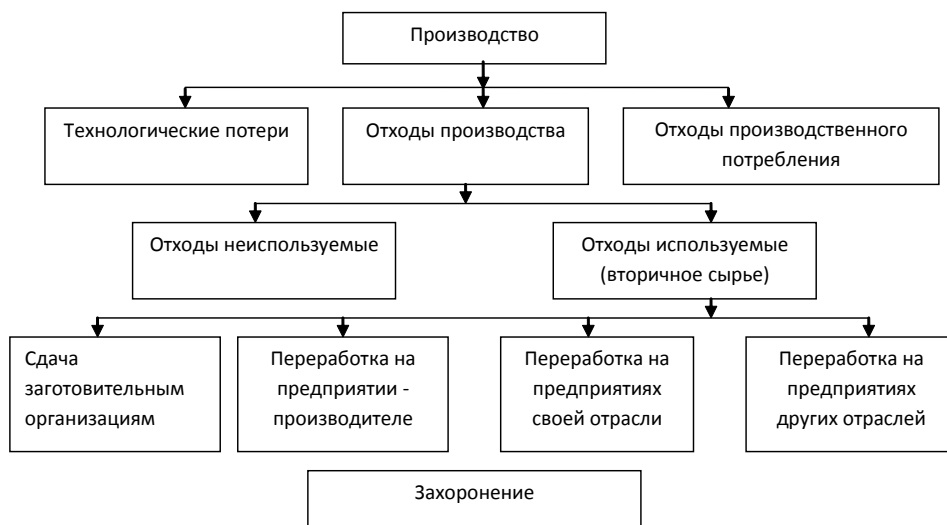


Рис. 1. Принципиальная схема образования и утилизации отходов

Переработка фосфоритового сырья на элементарный фосфор характеризуется значительным количеством побочных продуктов и отходов: фосфатного шлака, фосфорного шлака, коттрельного молока и др.

Так, при производстве 1 т желтого фосфора образуются 25–27 кг его соединений, а также отходы: шлак – 9,3 т (предлагается использовать в производстве стройматериалов); до 170 кг фосфорного шлама феррофосфор электротермический – 0,2 т (используется в металлургическом производстве); печной газ – 2800 м³ (предлагается утилизировать для выработки электроэнергии).

Это объясняется не только неоднородностью исходного сырья со сложным вещественным составом, но и отсутствием совершенных способов предварительной подготовки сырья для электротермической возгонки фосфора.

Фосфорный шлак очень агрессивный вид производственных отходов, содержащих определенный процент фосфора. Работа предприятий фосфорной промышленности на неподготовленном сырье при малоэффективной работе электрофильтров приводит к высокому выходу шламов. Это обуславливает значительные потери, снижение коэффициента использования сырья.

Совместно с научно-исследовательскими институтами разработана новая схема утилизации фосфорного шлама, который образуется при выпуске желтого фосфора. Теперь он подается обратно в рудотермическую печь для сжигания. В итоге, уменьшились выбросы в атмосферу, сократились затраты на производство кислоты, есть и значительная экономия топлива, энергии.

Фосфорные шлаки также побочный продукт производства фосфора термическим способом в электропечах. После полного остывания их складировать для хранения в специальных отвалохранилищах. На крупных химических предприятиях получают до двух млн. т. шлака в год. Фосфорношлаковые отвалы из гранулированного шлака являются источником пыли, и по своей опасности не уступает токсичным газам.

Близость фосфороотвалохранилищ к водным ресурсам создает очень опасную экологическую ситуацию, поскольку вода рек уносит вредные вещества на многие километры, отравляя по пути поверхность земли, водные ресурсы, и пагубно влияет на здоровье людей, живущих в этом регионе.

Загрязнение окружающей среды фосфорношлаковыми отвалами можно избежать следующими мерами:

1. Использовать в качестве удобрения для сельскохозяйственного земледелия, и материала для рекультивации земель. Однако, для этого в первую очередь, необходима технологическая линия по их очистке от газообразных веществ, в особенности от фосфина, фтористого водорода и сернистого водорода.

2. Ликвидировать их путем закладки в шахтные и другие техногенные производства. Этот способ малоэффективен. Кроме того, надо учитывать дополнительные операции, стоимость которых составляет 20–30%. Такие операции являются дополнительным источником пылеобразования и при таком методе ликвидация отвалов приведет к загрязнению атмосферы пылевидными веществами.

3. Изготавливать на их основе различные строительные материалы. Использование шлакоотвалов для изготовления строительных материалов является рентабельной с точки зрения экономики и избавления от шлакоотвалов. Это направление является наиболее перспективным и эколого-экономически эффективным, поскольку в этом случае проблема, связанная с ликвидацией шлакоотвалов, решается комплексно.

Таким образом, можно отметить, что решение проблем фосфошлакоотвальных хранилищ дальше нельзя оставлять из-за повышенной экологической нагрузки на регион. Если оставить все как есть, это приведет к непредсказуемым последствиям для природы и людей.

Любое фосфорное удобрение производится путем обработки фоссырья серной кислотой. В результате образуется фосфорная кислота как конечный продукт и фосфогипс как отход производства.

По существующей технологии на тонну фосфорной кислоты приходится до шести тонн фосфогипса. Поэтому количество опасного отхода на отвалах с каждым днем растет.

Фосфогипс помимо загрязнения окружающей среды наносит большой экономический ущерб, поскольку от 10 до 20% себестоимости фосфорной кислоты приходится на затраты по его транспортировке и хранению. Шламохранилища занимают огромные площади земель, необходимых сельскому хозяйству. Радиоактивность фосфогипса следует измерять и учитывать в каждом конкретном случае при выборе места складирования и для определения возможностей его использования. Помимо этого, фосфогипс содержит водорастворимые примеси, что усложняет схемы переработки отходов (промывка, нейтрализация и т. д.).

Таким образом, проблемы использования фосфогипса становятся все более актуальными по многим причинам:

- длительное время проблеме утилизации фосфогипса не уделялось должного внимания, что привело к образованию огромных запасов лежалого фосфогипса;
- транспортирование фосфогипса в отвалы и его хранение в них связаны с большими капитальными вложениями и эксплуатационными затратами;
- для создания отвалов фосфогипса приходится отчуждать большие площади земель;
- хранение фосфогипса в старых отвалах, даже при правильной эксплуатации отвала, наносит вред окружающей среде /1/.

В нашей стране и за рубежом разработано несколько направлений использования фосфогипса, которые условно можно разделить на три группы:

1. В строительстве и промышленности строительных материалов – в качестве строительного материала для сооружения оснований зданий, дорог, в качестве материала для изготовления железобетонных изделий, керамической продукции и др.
2. В химической промышленности – для повторной переработки и доизвлечения полезных компонентов.
3. В сельском хозяйстве – в качестве минерального удобрения.

Изученные свойства фосфогипса и разработанные технологические схемы позволяют оценить возможность применения этого отхода производства для получения строительных изделий, что, в свою очередь, поможет решить проблему крупнотоннажных отходов на предприятиях. При дополнительной обработке фосфогипс может быть применен в различных отраслях народного хозяйства, что позволит уменьшить количество данного отхода, а также снизить его негативное влияние на окружающую среду /2/.

В сельском хозяйстве фосфогипс используется для гипсования солонцовых почв. Он является ценным продуктом для улучшения структуры почвы и увеличения урожайности

сельскохозяйственных культур в два раза, затраты на транспортировку окупаются за один - два года. При внесении в такие почвы фосфогипса (6–7 т на 1 га) происходит образование сульфата натрия, который легко вымывается. Фосфогипс рекомендуется применять в качестве местных удобрений. Использование такого удобрения экономически оправданно при отсутствии дальних перевозок (до 500 км). Использование фосфогипса не требует очистки от P₂O₅, поскольку эта примесь играет положительную роль при внесении в почву.

Однако использование фосфогипса в сельском хозяйстве в последние годы снизилось из-за сокращения государственных программ рекультивации земель, а также из-за изменения состава сырья для производства фосфорных удобрений, что вызвало ухудшение качества фосфогипса.

Заслуживают внимание и другие пути утилизации фосфогипса. Одним из вариантов является проект по получению удобрений из отходов химического производства, который позволяет утилизировать такие опасные вещества, как котельная пыль и фосфогипс /3/.

Вырабатываемый продукт – аммофосогипс калийный – обладает мелиоративными свойствами, т.е. способен улучшить физическое состояние земель. И делает его таковым фосфогипс.

При производстве аммофосогипса калийного половина образующегося фосфогипса станет одной из составляющих удобрения. Другая половина будет предложена в качестве альтернативы гипсовому камню для использования в строительстве. По новой технологии до 40% основы для производства удобрений составит котельная пыль.

Стоимость тонны аммофоса, выпускаемого на ТОО «Казфосфат», по разным оценкам, доходит до 900 долл. Стоимость 1 т аммофосогипса калийного составит всего 110 долл., ввиду того, что сырьем для нового удобрения станут отходы. На невысокую себестоимость повлияет и то, что коэффициент извлечения фосфора из сырья увеличится на 17%, расход серной кислоты, необходимой при производстве, снизится более чем в три раза. Азот, калий и фосфор из него будут усваиваться на 25% активнее, чем из аммофоса, аммиачной селитры. Причина тому – малая скорость вымывания удобрения из почвы: почти в три раза ниже, чем обычно. Как следствие, это минимизирует отрицательное влияние на экологию.

Данный инновационный проект существенно повысит конкурентоспособность отечественных товаров. По расчетам, экономический эффект от внедрения превысит 30 млн долл. Эколого-экономический составит 2,3 млн долл.

В утилизации фосфогипсовых отходов, прежде всего, должны быть заинтересованы предприятия, их производящие. Имея свободные территории и простаивающие производственные корпуса, им целесообразно разместить именно там технологические линии по производству строительных материалов из фосфогипса.

Известно, что для управления окружающей средой и контроля за промышленным загрязнением используются следующие группы инструментов: административные и экономические (рыночные).

Административные инструменты включают в себя:

- развитие законодательной и нормативной базы в сфере обращения с отходами;
- развитие инфраструктуры рынка отходов, технологий и оборудования для их переработки;

- интеграция подхода – «лучшие имеющиеся технические средства» в действующую систему регулирования;
- упрощение системы регулирования, снижение административных затрат.

Наряду с ними, рыночные или экономические инструменты применяются на разных стадиях жизненного цикла продуктов (от добычи сырья до образования отходов производства и потребления) с тем, чтобы оказывать влияние на:

- выбор производственного сырья с учетом потенциального производства отходов при его использовании;
- выбор технологий и ассортимента выпускаемой продукции с учетом потенциального производства отходов;
- стадии разработки и выпуска продукции, производство которой связано с образованием больших объемов отходов;
- выбор из множества способов окончательной утилизации (таких как сжигание или размещение на полигонах), повторного и вторичного использования.

Сложившееся положение в области ресурсопотребления и масштабы промышленных выбросов позволяют сделать вывод о том, что имеется только один путь решения проблемы – создание экологически безвредных технологических процессов с использованием безотходных, а на первое время – малоотходных технологий.

Стратегия безотходной технологии исходит из того, что неиспользуемые отходы являются одновременно не полностью использованными природными ресурсами и источником загрязнения окружающей среды. Снижение удельного выхода неиспользуемых отходов в расчете на товарный продукт технологии позволит произвести больше продукции из того же количества сырья и станет вместе с тем действенной мерой по охране окружающей среды.

Снижение удельного количества неиспользуемых отходов производства и, тем самым, удельного расхода природных ресурсов возможно за счет уменьшения удельного выхода отходов и повышения коэффициента использования отходов. Выбор одного из путей зависит как от технологических возможностей, так и от экономических условий.

При этом необходимо соблюдать ряд условий:

- 1) использовать все компоненты того или иного сырья, которые обычно не находят применения вследствие отсутствия необходимых производственных условий и навыков обработки, и причисляются к отходам;
- 2) учитывать взаимосвязь с экологической обстановкой, в которой реализуются проекты (выбросы в атмосферу, водоемы, почву, отчуждение пахотных или пригодных для других целей земель под захоронение или складирование);
- 3) вовлекать в хозяйственный оборот ресурсы, ранее не использовавшиеся;
- 4) применение одной или минимума прогрессивных операций в общей технологической цепи приводит к необходимости переводить всю технологическую систему на новый уровень;
- 5) возможность получать новые материалы с необходимыми характеристиками.

Таким образом, размещение, утилизация и переработка отходов производства и потребления является одним из наиболее приоритетных направлений в химической промышленности, в том числе в фосфорной отрасли.

ЛИТЕРАТУРА

1. Касимов А. М., Леонова О. Е., Кононов Ю. А. Утилизация фосфогипса: получение гипсовых вяжущих //Новые химические технологии. Аналитический портал химической промышленности: <http://www.newchemistry.ru>.
2. Дворкин Л.И., Пашков И.А. Строительные материалы из отходов промышленности. – К.: Выща школа, 1989
3. Ирина Сон. Казахстан: доходы из отходов – проект получения высокоэффективных минеральных удобрений //Казахстанская Правда – 23.12.2008.

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА

объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры на 2010–2011 учебный год

ПО ПРОГРАММЕ ДВОЙНОГО ДИПЛОМА:

Программа магистратуры – совместный проект КазЭУ им. Т. Рыскулова, Oxford Brookes University (Великобритания) и Международной Школы Бизнеса (г. Будапешт, Венгрия)

Все программы Портфеля MSc рассчитаны на очное обучение с тремя семестрами, длительностью в один календарный год (с сентября 2010 г. до сентября 2011 г.).

IBS предлагает четыре программы MSc, позволяющие получить степень «Магистра Наук», присуждаемой Университетом Оксфорд Брукс, которые преподаются на английском языке.

Программы Портфеля MSc включают:

- MSc в ФИНАНСОВОМ УПРАВЛЕНИИ
- MSc в УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ
- MSc в МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ
- MSc в МАРКЕТИНГЕ УПРАВЛЕНИЯ

Заявления принимаются до 15 июня 2010 г.

Адрес и контактные телефоны:

КазЭУ им. Т. Рыскулова –
Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55

Приемная комиссия:

тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71

Научно-педагогическая магистратура: каб. 143; тел.: +7(727) 221-08-89

И.Д. САУДАМБЕКОВА,

соискатель степени к.э.н.,

преподаватель КазУМОиМЯ им. Абылай хана

ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ И ПРОБЛЕМЫ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА

Институционализм (*от лат. institutum – установление, устройство, учреждение*). По мнению ученых, слово «институт» используется в социальных науках со времен известного итальянского ученого-философа Джамбаттисты Вико (1668–1744 гг.), который вошел в историю как автор теории циклического развития общества.

Считается, что термин «институционализм» ввел в научный оборот английский ученый У. Гамильтон.

Концепция институционализма как одного из направлений экономической теории, возникла в начале XX века. Институциональная теория появилась и развивалась как оппозиционное учение сначала к политической экономии, а потом к «экономике». Институционалисты пытались выдвинуть альтернативную этим учениям концепцию под лозунгом «против формализма».

Представители этого направления стремились отразить в экономической теории не только формальные модели и строгие логические схемы, но и реальную жизнь во всем ее многообразии. Основоположником институциональной теории по праву считается американский экономист Торстейн Веблен. Кроме того, значительный вклад в развитие институционализма внесли американские экономисты Джон Коммонс (1862–1945 гг.), Уэсли Митчел (1874–1948 гг.), Джон Бейтс Кларк (1847–1938 гг.), Джордж Ходжсон, Джон Гелбрейт, Р. Тони, Дуглас Сесил Норт и др.

Основным положением институциональной экономики является признание решающего влияния формальных (законов) и неформальных (обычаев) институтов на развитие экономической системы.

Первоначально институты возникают на базе человеческих инстинктов и удовлетворения простейших потребностей. Институты не столько ограничивают, сколько направляют, облегчают и поощряют человеческую деятельность. Хотя институты могут устареть, приобретая «архаичный» и «церемониальный» характер, но в целом они создают ту социокультурную ткань, без которой деятельность человека и функционирование общества невозможны.

В настоящее время одним из ведущих специалистов в области институциональной экономики является американский ученый, профессор Вашингтонского университета Дуглас Сесил Норт. Институты невозможно увидеть, почувствовать, пощупать или измерить. Они задают структуру побудительных мотивов стимулов человеческого взаимодействия.

Институты включают в как формальные правила, так и неформальные ограничения (общепризнанные нормы поведения, достигнутые соглашения, внутренние ограничения деятельности), а также определенные правила принуждения к выполнению тех и других.

Наличие институтов является важнейшим фактором функционирования экономических систем в долгосрочной перспективе. Институты способствуют решению проблемы кооперации между людьми, уменьшая неопределенность путем создания устойчивой структуры взаимодействия между ними.

По мере развития мировой цивилизации экономика эволюционирует. Эволюционируют и институты. Анализ этой эволюции позволяет более точно определить закономерности и перспективы развития экономических систем.

Глобальную современность можно рассматривать как инструмент диверсификации экономики в условиях мирового кризиса. Мировой финансовый кризис обозначил ряд уязвимых сфер казахстанской экономики, в частности, недостаточность ее диверсификации. И именно с диверсификацией экономики связывается выход страны из кризиса и подготовка к следующему этапу развития. Взятый по инициативе Президента страны Н.А. Назарбаева курс на ускоренную модернизацию экономики Казахстана повышает значение и актуальность диверсификации.

Казахстан решил провести диверсификацию своей деятельности и разрабатывать новое направление, выходить на другие рынки. Понятие «диверсификация» больше связано с бизнесом. Здесь в ситуации, когда ниша (сегмент), в которой работает компания, исчерпывает себя – становится малорентабельной, компания задумывается о диверсификации или дифференциации бизнеса.

Диверсификация – общественный товар

«Голландская болезнь» – это один из примеров «провала рынка», когда происходит недостаточное развитие определенных сегментов или секторов экономики. Например, первичное здравоохранение и начальное образование являются «общественными товарами». Здесь незначительные частные выгоды (или даже убытки), что ведет к недостаточному финансированию производства данного товара. Но здесь огромные общественные выгоды, поэтому они и финансируются государством.

«Провал рынка» в нефтяном Казахстане – это стагнация и постепенное исчезновение обрабатывающей промышленности в результате недостаточного притока в нее ресурсов (финансовых, человеческих, технологических).

Диверсификация, т.е. развитие обрабатывающей промышленности, – это «общественный товар». Нашим потомкам необходимо оставить сильную реальную экономику, которая производила бы конкурентоспособные товары и наши потомки могли бы их продавать во всем мире. В этом заинтересованы все казахстанцы.

Если есть «провал рынка», а диверсификация является «общественным товаром», то частный сектор не будет производить данный общественный товар (т.е. частный сектор не будет осуществлять диверсификацию).

Если государство занимается начальным образованием, здравоохранением, охраной окружающей среды, социальной защитой (примеры «провала рынка»), то почему государство не должно производить такой общественной товар со значительными долгосрочными выгодами как «диверсификация»?

Цель: создать индустриальную базу диверсификации экономики посредством:

- развития пилотных кластеров как примеров создания механизма эффективного диалога между частным и государственным секторами;

- повышения конкурентоспособности компаний;
- выявление и устранение барьеров для бизнес-инициативы;
- расширение возможностей;
- лидерство;
- создания благоприятной бизнес-среды;

В Казахстане накоплен богатый опыт реформирования экономики: пришлось преодолеть немало трудностей, исправлять ошибки, устранять недостатки, пересматривать некоторые первоначальные установки. Страна значительно продвинулась по пути создания эффективной рыночной экономики. Проведена либерализация экономической деятельности, преобразована система отношений собственности, сформированы рыночные институты, отработаны методы государственного регулирования экономики, не разрушающие рыночные механизмы, осуществлено реформирование отраслей социальной сферы.

Получены и определенные позитивные результаты экономических реформ: достигнуты высокие темпы роста производства, возрос жизненный уровень населения. Наряду с этим сохраняется влияние факторов торможения: нуждается в совершенствовании отраслевая структура экономики, нельзя считать удовлетворительными уровень экономической эффективности производства.

Опыт переходного периода не позволяет говорить о наличии безусловной и непосредственной причинно-следственной связи между сокращением участия государства в перераспределении национального дохода и повышением темпов роста экономики.

Ситуация в странах СНГ в конце 90-х гг. вынудила иностранных экспертов, в том числе неолиберальной ориентации, указать на реальную угрозу, связанную с неспособностью этих государств предоставлять населению необходимый объем базовых социальных услуг, что имело ряд негативных последствий как для социального развития, так и для емкости внутреннего рынка. По мнению ряда казахстанских экономистов, это является одним из факторов, сдерживающих экономический рост. Перспективы социально-экономического развития в решающей степени зависят от активности государства в проведении рыночных реформ и от адаптации государственных институтов к их требованиям. К позитивному итогу рыночных преобразований следует отнести стабилизацию курса национальной валюты после периода высокой инфляции. Рыночные реформы завершились формированием основных рыночных институтов, заработали фондовые рынки. Определенная работа ведется по созданию национального валютного рынка, основой которого станет расширение межбанковских и биржевых рынков. В результате, достигнута внутренняя конвертируемость национальной валюты – тенге.

Системные экономические преобразования в Казахстане за годы независимости можно объединить в несколько этапов.

Первый этап – этап проведения рыночных преобразований условно можно определить с 1992 г. по 1997 г. Во время этого периода происходил процесс перехода казахстанского общества от распределительной административно-командной системы отношений к рыночной, основанной на частной собственности и конкуренции.

Второй этап – этап развития казахстанской экономики начался с 1998 г. после принятия Стратегии развития «Казахстан–2030». С принятием данного документа начался созидательный процесс по достижению долгосрочных целей и приоритетов развития, по построению устойчиво развивающейся экономики страны.

Названные этапы становления и развития Казахстана как независимого государства происходили при различных социально-экономических тенденциях.

На первом этапе социально-экономических преобразований экономика находилась в стадии глубокого производственно-финансового кризиса, что негативно сказывалось на всех направлениях развития и требовало принятия быстрых, а порой и непопулярных в обществе решений.

На втором этапе наблюдается тенденция высоких темпов развития экономики, а процесс преобразования общественных отношений требует глубокой проработки социально-экономической политики Правительства с целью принятия наиболее эффективных решений, которые будут положительно восприняты в обществе.

К 2001 г. у Казахстана появились первые «свободные» деньги, которые можно не тратить на текущие расходы, а использовать для решения стратегических задач развития страны.

Начиная с 2002 г. бюджет был разделен на две части – текущий, финансируемый из нефтегазовых доходов, и бюджет развития, средства которого формируются за счет трансферта из Нефтегазового фонда и государственных заимствований. Нефтегазовый фонд был создан в 2000 г. в размере 600 млн долл., а в конце 2007 г. его размер составил 20,2 млрд долл. или более 20% ВВП страны.

Средства бюджета развития направляются на инвестиции в инфраструктуру, а также на капитализацию институтов развития.

Первым из них был создан Банк развития Казахстана (далее – БРК). Это необычный банк, он действует по специальному закону. БРК не привлекает депозиты населения, его капитализирует государство. В свою очередь, БРК не может использовать свой капитал на выдачу кредитов. Согласно уставу БРК, он под свой уставной капитал может привлекать займы на мировых рынках капитала в соотношении сначала 1:1, сейчас 1:2, в перспективе 1:3 и эти средства уже использовать для выдачи кредитов.

Идеальная модель финансирования, это когда 30% риска берет на себя заемщик, 30% софинансирует БРК, а оставшиеся 30% берет на себя зарубежный партнер, причем не просто финансовый партнер, а стратегический партнер, обладающий соответствующими компетенциями и передовой технологией. Например, проект создания производства металлургического кремния в Карагандинской области. Первичное сырье, кварц, продается по 20 долларов, а металлургический кремний стоит уже 2000 долларов, а поликристаллический кремний стоит уже 20000 долларов. Конечные изделия, например, солнечные батареи, стоят очень больших денег. В настоящее время в Казахстане запущен проект по созданию производства металлургического кремния. Необходимая сумма инвестиций порядка 100 млн евро. Местный инвестор привлек западного партнера, немецкую TisssenKrupp, а БРК софинансирует проект. Привлечен также коммерческий заем от Банка ТуранАлем.

Функции учредителя (100% акций) и стратегического управления институтами развития в Казахстане переданы государством Фонду устойчивого развития «Казына», а управление госпакетами акций в крупнейших национальных компаниях переданы холдингу «Самрук». Подобная модель, так называемого активного акционера по типу Holding Executive, используется в Англии. Подобные агентства есть в Испании и во Франции. Близики к этой модели сингапурская государственная инвестиционная компания TEMASEK, а также малайзийская – «Хазенах».

Отдельная задача институтов развития – развитие инфраструктуры, прежде всего, стратегического назначения. В этой области можно привести, например, проект расширения и модернизации морского порта Актау, который превратится в мощный логистический хаб на западе Казахстана.

Также в стране создаются особые экономические зоны. В настоящее время их четыре: «Морпорт Актау», «Астана – Новый город», парк информационных технологий и текстильная зона «Онтустик» в Южном Казахстане.

В регионах Казахстана создаются социально-предпринимательские корпорации (СПК). Это региональные институты развития. Главный ресурс СПК – это принадлежащие государству земли и месторождения. Из имеющихся аналогов ближе всего к СПК модель агентств по развитию территорий в Канаде.

В целом, в 2008–2013 годах будут созданы благоприятные экономические условия, необходимые для обеспечения устойчивого и сбалансированного роста экономики и повышения уровня жизни населения.

Повышение уровня притягательности Казахстана для инвестиций и трансфера технологий достижимо за счет создания современной и развитой научно-инновационной и производственной инфраструктуры. Реализация поставленных целей предполагает результативное функционирование Банка развития, Казахстанского инвестиционного фонда, Инновационного фонда, Корпорации по страхованию экспорта и др. Эти меры включают формирование транзитного потенциала для обеспечения эффективности индустриально-инновационного развития ускоренной модернизации экономики Казахстана, перевода ее на долгосрочный устойчивый рост и динамичное развитие страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Новое десятилетие. Новый экономический подъем. Новые возможности Казахстана //Послание Президента Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана от 29 января 2010 г.*
2. *Через кризис к обновлению и развитию //Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана от 6 марта 2009 г.*
3. Норт Д. *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики.* – М.: Фонд экон. книги «Начала», 1997. – С. 17–18
4. www.samruk-kazyna.kz
5. Яковлев А., Гончар К. *Об использовании в России опыта новых индустриальных стран в формировании «институтов развития» и стимулирования инновационного экономического роста – ГУ «Высшая школа экономики» 2004.*

А.Б. СОЛТАНБАЕВА,
магистрант ҚазЭУ им. Т. Рыскулова

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР БАЗЕЛЬСКОГО СОГЛАШЕНИЯ

Необходимость усиления надзора за банками является первоочередной задачей, поскольку общеизвестно, что слабости банковских систем были главной причиной появления финансовых кризисов во многих странах в последнее десятилетие. Поскольку возникающие банковские кризисы отрицательно сказываются на экономике многих развитых и развивающихся стран, тщательный мониторинг банковских систем становится все более значимым и обязывающим для надзорных органов. Поэтому в целях предотвращения негативного влияния кризисов как развитым, так и развивающимся странам настоятельно рекомендуется принять и внедрить Основные принципы эффективного банковского надзора.

И хотя Основные принципы не являются законодательным актом, их соблюдение свидетельствует об эффективности банковского надзора и стабильности банковской системы страны, что в свою очередь обеспечит ее признание мировым сообществом, результатом которого является возможность осуществления казахстанскими банками международной банковской деятельности и привлекательность отечественных финансовых институтов для иностранных инвесторов.

В последнее время достаточно большой общественный резонанс вызвал новый свод нормативов Базельского комитета, именуемых «Базель-2». Этот документ, принятый в июне 2004 г. Базельским комитетом, можно интерпретировать как новую философию банковского надзора, отражающую современные тенденции развития банковского дела.

Базель II – документ, соглашение «Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы» Базельского комитета по банковскому надзору.

Главной целью соглашения Базель II является повышение качества управления рисками в банковском деле, что, в свою очередь, должно укрепить стабильность финансовой системы в целом.

Структурно Базель II разделен на три части – основные компоненты (pillars, «столпы») соглашения, их взаимосвязь и направления конкретных шагов, которые могут быть предприняты банками и регулирующими органами для реализации основных положений включены в обзор.

«*Столп 1*». Минимальные требования к капиталу. Расчет минимальных требований к капиталу представляет собой расчет общих минимальных требований к капиталу под кредитные, рыночные и операционные риски. Отношение капитала к активам исчисляется с использованием определения регулятивного капитала и взвешенных по риску активов. Отношение совокупного капитала к активам не должно быть ниже 8%. Капитал второго уровня не должен превышать 100% капитала первого уровня. Согласно Базелю I основным регулируемым показателем выступает коэффициент достаточности капитала, известный как коэффициент Кука. Он представляет собой отношение суммы основного и дополнительного капитала к величине активов, взвешенных с учетом риска. В новом

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И КАЗАХСТАН

Соглашении подход остался прежним: регуляторный капитал (числитель дроби) и рекомендуемое минимальное значение коэффициента (8 %) остались прежними. Новшества касаются методики расчета знаменателя дроби, а именно того, каким образом определяются веса (уровни рисков) в портфеле активов банка.

Базель II рассматривает не два, как ранее, а три вида риска, под которые осуществляется резервирование капитала: к рыночному и кредитному прибавлен операционный риск. Операционный риск определяется как риск убытков вследствие неадекватных или дающих сбои внутренних процессов, несанкционированных действий персонала, внешних событий.

Многое изменилось в подходах к измерению и учету кредитных рисков. Во-первых, стандарт предоставляет множество альтернатив, доступных банкам для оценки этих рисков: стандартизированный подход, базовый и усовершенствованный методы внутренних рейтингов.

Стандартизированный подход предполагает использование стандартных классификаций активов по видам, определение риска в соответствии с кредитными рейтингами, присвоенными внешними по отношению к банку специализированными организациями. В таблице 1 приведен пример расчета весов для кредитов, предоставленных корпоративным клиентам.

1. Определение степени риска корпоративным заемщикам

Кредитный рейтинг	От AAA до AA	От A+до A	От BBB+ до BB	Ниже BB	Отсутствие рейтинга
Вес	20%	50%	100%	150%	100%

Регулирующие органы (в данном случае, Агентство Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций) должны определить, оценки каких рейтинговых агентств, или в терминах Соглашения — внешних организаций, определяющих кредитные рейтинги (external credit assessment institutions), будут признаваться. При этом к рейтинговым агентствам предъявляются следующие требования:

- объективность;
- независимость;
- международный статус / прозрачность;
- раскрытие информации;
- достаточность ресурсов;
- благонадежность (производная прочих критериев).

По отношению к каждому классу активов определяются четыре вида параметров, количественно характеризующих риски. Основные показатели, характеризующие риск активов, представлены в таблице 2.

2. Основные показатели, характеризующие риск активов

Показатель	Описание	Способ оценки (базовый IRB подход)
Вероятность дефолта (probability of default, PD)	Вероятность дефолта по обязательствам заемщика в течение ближайшего года	Собственная оценка банка, п. 285
Убыток в случае дефолта (loss given default, LGD)	Характеристика размера убыток в случае дефолта заемщика	Устанавливается Базельским комитетом, п. 287-307
Потенциальный риск в случае дефолта (exposure at default, EAD)	Величина обязательства, подверженного дефолту, которая характеризует потенциальный риск	Устанавливается Базельским комитетом, п. 308-315
Эффективный срок (maturity, M)	Срок, в течение которого сохраняется позиция по риску	Устанавливается Базельским комитетом или оценивается банком на основе собственных расчетов с поправками для исключения отдельных видов риска (выбор метода осуществляют регулирующие органы каждой страны), п. 318-325

Применение внутренних рейтингов требует возможности создавать и поддерживать в актуальном состоянии источники информации по финансовому состоянию заемщиков и их кредитной истории за прошлые годы. Таких баз данных в России пока нет, но если не начать их формирование в настоящее время, в дальнейшем могут возникнуть существенные сложности. К содержанию баз данных необходимо предъявлять высокие требования, учитывая сложность современных методов управления рисками и применяемых в этой сфере математических моделей, что нашло отражение и в Новом базельском соглашении.

Усовершенствованная методика IRB предполагает определение всех параметров на основе собственных оценок банка.

Практическое внедрение стандартизированных подходов (standardised approaches) и базовых подходов с использованием собственных, внутрибанковских методик (foundation approaches) для оценки финансовых рисков в странах «большой десятки» предполагается начать к концу 2006 г. При этом, по оценкам Базельского комитета, в течение следующего года необходимо проведение обследований адекватности наиболее продвинутых подходов (advanced approaches), внедрение которых соответственно предполагается к концу 2007 года.

«*Столп II*». Второй компонент – надзорный процесс. В этом разделе рассматриваются основные принципы надзорного процесса, управления рисками, а также прозрачности отчетности перед органами банковского надзора, разработанные Комитетом в применении к банковским рискам, включая предложения, касающиеся, среди прочего, трактовки процентного риска в банковском портфеле, кредитного риска (стресс-тестирование, определение дефолта, остаточный риск и риск концентрации кредитов), операционного риска, роста трансграничных связей и взаимодействия, а также секьюритизации.

В Базеле II сделан акцент на взаимодействие банков и регулирующих органов, которое должно осуществляться не только в ходе формальных проверок, но и в форме диалога. Третья часть Базеля II включает в себя четыре принципа.

Первый принцип устанавливает, что банк должен располагать процедурой оценки достаточности капитала по отношению к общему уровню рисков, а также должен выработать стратегию по поддержанию капитала на достаточном уровне. Причем, здесь имеется в виду более широкий набор рисков, чем в части второй Соглашения: риски географической и отраслевой концентрации кредитов, риски процентной ставки, риски недостаточной ликвидности, стратегические риски и риски, связанные с репутацией. Факторы, внешние по отношению к банку (например, деловые циклы), также должны учитываться. Конкретные методики, применяемые для реализации этого принципа, зависят от размера банка и сложности его операций.

Согласно второму принципу регулирующий орган должен убедиться в адекватности оценки банком достаточности капитала, а также в адекватности принятой стратегии по поддержанию капитала на необходимом уровне. Необходимо проверить способность банка обеспечивать выполнение пруденциальных требований. При этом выясняется, действительно ли учтены все существенные риски, соответствует ли структура капитала условиям, сложившимся в экономике, отслеживает ли руководство банка показатели обеспеченности собственным капиталом и пр.

Третий принцип звучит следующим образом: органы надзора должны ожидать, что банки будут поддерживать уровень собственного капитала выше минимально необходимого, и должны обладать инструментами для того, чтобы принудить к этому. Регулирующий орган может установить особые, более высокие нормы обеспеченности капиталом для всей банковской системы или отдельных категорий банков в зависимости от рисков, присущих их деятельности.

Четвертый принцип состоит в том, что органы надзора должны заблаговременно принимать меры, необходимые для предотвращения ситуации недостаточной обеспеченности банка капиталом. В научной литературе встречаются предложения определить дополнительное пороговое значение для коэффициента достаточности собственных средств, ниже которого банк становится объектом более пристального внимания для регулирующих органов; проводятся более тщательные проверки и пр.

«Столп III». Третий компонент – рыночная дисциплина.

Соглашение устанавливает, что регулирующие органы должны вступать в диалог с банками с целью реализации требований к дополнительному раскрытию информации. Под дополнительным раскрытием информации подразумеваются те случаи, когда такое раскрытие не предусматривается Международными стандартами финансовой отчетности и иными бухгалтерскими стандартами. Например, могут предусматриваться дополнительные отчеты, размещаемые на открытых интернет-сайтах, и другие меры. Безусловно, положения, касающиеся рыночной дисциплины, выглядят весьма размыто, поэтому способы конкретной их реализации также остаются под вопросом.

Список препятствий, затрудняющих присоединение российских банков к стандартам Нового базельского соглашения, весьма внушителен: это и отсутствие данных, и отсутствие достаточной практики оценки рисков на основе математических методов, и недоста-

ток средств на разработку и внедрение информационно-аналитических систем. Тем не менее игнорировать требования этого стандарта не стоит, несмотря на необязательность применения большинства его положений в настоящее время. Если российские кредитные организации окажутся не в состоянии уже в ближайшие годы осуществлять свою деятельность в соответствии со складывающейся международной практикой, они будут просто вытеснены с рынка иностранными транснациональными банками.

Цель третьего компонента – «Рыночная дисциплина» – дополняет минимальные требования к капиталу (*Компонент 1*) и надзорный процесс (*Компонент 2*). Комитет стремится стимулировать рыночную дисциплину путем разработки комплекса требований о раскрытии информации, которые позволят участникам рынка оценить основные данные о сфере применения, капитале, подверженности риску, процессах оценки риска и, следовательно, о достаточности капитала учреждения. Комитет полагает, что такое раскрытие информации имеет особую актуальность в свете Соглашения, в соответствии с которым опора на внутрибанковские методологии дает банкам более широкую свободу действий при оценке потребностей в капитале.

В принципе, раскрытие информации банками должно согласовываться с тем, как высшее руководство и совет директоров оценивают риски банка и управляют ими. В соответствии с первым компонентом банки применяют конкретные подходы/методологии измерения рисков, которым они подвержены, и вытекающих из этого требований к капиталу. Комитет считает, что раскрытие данных, основанное на этом общем подходе, является эффективным средством информирования рынка о банковских рисках и обеспечивает механизм последовательного и понятного раскрытия информации, позволяющий более эффективно сопоставлять различные институты.

Переход банковской системы на составление отчетности в соответствии с МСФО позволяет создать единую финансовую и операционную систему. Эта система позволит не только повысить прозрачность финансовой отчетности, но и позволит установить связь с Компонентом III Базельского соглашения о капитале. На рисунке представлена эта система, направленная на улучшение показателей деятельности банков.

Достаточность капитала	Финансовая и операционная информация ↓ ↓	Доходность капитала
Пруденциальные нормативы		Общая доходность акционеров
Риски		Поток дивидендов
Управление экономическим капиталом		Прибыль на акцию
	БАЗЕЛЬ МСФО	Риски и выгоды

Рис. МСФО как основа для улучшения показателей деятельности банков

Но, даже учитывая, что на пути реализации базельских принципов и подходов есть немало проблем, их внедрение, несомненно, несет известные выгоды.

Применение Базеля II может быть увязано с построением эффективной системы управления рисками. Результатом применения базельских принципов станет повышение репутации банка на рынке, поскольку внедрение базельских принципов будет косвенно свидетельствовать о качестве управления банком. Возможна также определенная корреляция между степенью внедрения базельских рекомендаций и стоимостью фондирования, доступного банку на рынке. Внедрение Базеля II позволит аккуратнее измерять стоимость операций и устанавливать цену на них с учетом влияния на капитал.

Реализация базельских принципов позволит оценивать эффективность работы подразделений с учетом потребности в регуляторном капитале.

Улучшение систем корпоративного управления и контроля сократит число неприятных сюрпризов для акционеров, руководства банков и надзорных органов и повысит контроль над работой доходобразующих структур. Возможно построение более эффективных бизнеспроцессов и процессов принятия решений. Улучшатся отношения с надзорными органами.

ЛИТЕРАТУРА

1. *International Cobvergence of Capital; Measurement and Capital Standards. A Revised Framework. Basel Committee on Banking Supervision, June 2004. Implementation of Basel II: Practical Considerations. Basel Committee on Banking Supervision, July 2004. Quantitative Impact Study 3. Basel Committee on Banking Supervision, May 2003.*
2. *Decamps, J.P., Rochet, J.-C., and Roger B. The Three Pillars of Basel II: Optimizing the Mix. Journal of Financial Intermediation, 2004, vol. 13, issue 2, pp. 132-155.*
3. *Пресс-релиз о Новом соглашении по достаточности капитала Базельского комитета по банковскому надзору //Вестник банка России – 34 (758), 16 июня 2004 года, – С. 2.*
4. <http://bankir.ru/technology/risk/analysis/1362771>
5. <http://ru.wikipedia.org>.

СРАЖ ДАУЛЕТ,

Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ магистранты

ҚАРЖЫ СЕКТОРЫНА ӘЛЕМДІК DAҒДАРЫСТЫҢ КЕЛТІРГЕН ЗАРДАПТАРЫ

Дүниежүзілік қаржы дағдарысы АҚШ тарапынан айналымға 700 млрд. доллар және Еуроаймақ пен Еуроодақтың бұл аймаққа енбейтін, өздерінің Ұлттық валюталарын сақтап қалған елдерін қосқанда 2 трлн. доллар сыртында, жалпы сомасы 3 трлн. доллардан асатын қаржыны еркін айналымға шығарғанымен, бәсеңдейтін түрі жоқ. Исландия өзінің дефлоттық жағдайға тап болғанын мәлімдеп, жан-жақтан көмек сұрады. Еуроодақтың Германия, Англия, Франция секілді алып елдері де жеке сектордағы банктерді мемлекет меншігіне сатып алуды бастады. Әлемнің бүкіл түкпір-түкпіріндегі қор биржаларында индикатор-индекстері әрбір сауда-саттық сайын құнсыздануын жалғастырып жатыр. Мұнай бағасы айтарлықтай түскенімен, биржалардағы құнды қағаздар бағасы өсе қойған жоқ. Еуროның құнсызданғаны соншалықты ол қазір АҚШ-Ирак соғысы басталған кездегі деңгейінен де төмендеп кетті.

Ағылшынның және Швейцарияның осы уақытқа дейін АҚШ долларынан екі есеге жуық қымбаттаған Ұлттық валюталары осы соғыс басталғандағы дәрежеге таяп қалды. Ресей рублі де құнсыздануын жалғастырып жатыр. Керісінше Жапон иені бағасын өсіре түсті. Жапония қор биржаларындағы Niki индикатор-индексі ұдайы төмендеуін жалғастырған жағдайдың өзінде иен бағасы көтеріліп тұр. Жапондықтар енді бағасы ұдайы өскен иентауардың өтімділігі төмендейді деп үрейленуде. Біз бұл елдің орталық банкінің міндетіне инфляциямен күрес емес, керісінше дефляциямен күрес енетінін білеміз. Олай болса бұл елдің орталық банкінің басшылығы бағасы аса жоғарылап кеткен иеннің тізгінін тежеу амалын табуы керек, бірақ қазіргі болжам бойынша ол табылмай тұр. Және мұндай тізгіннің жуыр арада табылуынан үміт шамалы. Демек Дүниежүзілік валюта қорының 2008 жылы әлемдік жылдық жалпы ішкі өнім өндіруде рецессия болады деген болжамы қазірдің өзінде ақиқатқа айналды деп толық айтуға болады.

Дүниежүзінің мемлекеттік және басқа да ықпалды институттарының ең жоғары лауазымды қайраткерлері мұндай дүрбелеңмен күрестің амалын қарастырып сарсаңға түсуде. Өтіп бара жатқан айдың орта шенінде Стакгольмде бас қосқан еуроаймақ мемлекеттерінің басшылары «аурудың» емін кең көлемде ақылдасып таппаса болмайды деген тұжырымға келген. Сөйтіп дүниежүзіндегі ең мықты 20 мемлекеттің басшысы және Дүниежүзілік валюта қорының жетекшісі Нью-Йоркте бас қосып, нақты шара қолдануға келісті. Одан не шығары әзірге белгісіз. Еуроаймақтағы қаржы сарапшылары «халықаралық валюта өзгерер» деген болжам айтуда. Бұл болжамды бұдан әлдеқайда бұрын біз де айтқанбыз. Осы орайда ескертетін ең маңызды тұс – айналымға жалпыға бірдей ортақ халықаралық валюта енгізу ең дұрыс қадам, бірақ ол көптеген уақытты қажет ететін ауқымды іс болары сөзсіз.

Халықаралық ОПЕК ұйымының мүшелері таяуда бас қосып, өздерінде өндірілетін тәуліктік мұнай мөлшерін 1,5 баррелге қысқартуға келісті. Олардың пайымдауларына, «Әлемдік қаржы дағдарысына мұнай бағасының жоғары болуы әсер етпеген. Мұның

айқын дәлелі – мұнай баррелі 140 доллардан 70 долларға дейін түсіп, екі есе арзандаса да қаржы дағдарысы шиеленісті жағдайын тоқтатпай тұрғандығы. Сондықтан да мұнай баррелінің бағасы 70-90 доллар көлемінде болуын қамтамасыз ететіндей ғана өнім өндіріп, экспорттау керек». Мінеки, ОПЕК ұйытқылары осындай тоқтамға келіп Ресей, Венесуэлла, Норвегия мемлекеттеріндегі басшыларды өздерінің бұл қадамын қолдауға шақырды. ОПЕК ұйытқыларының бұлай істейтін де жөні бар, біріншіден, ОПЕК ұйымына енетін елдер әлемдік нарықтағы жалпы мұнайдың шамамен 30 пайыздық мөлшеріне ғана ие. Ал Ресей Федерациясы 10%, жоғарыда аталған екі ел ел шамамен 7% үлеске ие. Демек ОПЕК шешімін жоғарыда аталған мемлекеттер қолдамаса болмайды. Мұны жете түсінген Ресей Федерациясының басшылығы мұнай экспортына квота белгіледі. Ресей премьер-министрі В.Путин «Біз байлығымызды арзанға сата алмаймыз» деп кесіп айтты. Венесуэлла басшылығы елдегі қара алтын өндірісін толық ұлт меншігіне айналдырды. Ал бұл негізінен АҚШ энергетика көздерін «қоректендіріп» тұрған ел. Олай болса таяу болашақта мұнай бағасы қайтадан көтерілетініне сене беруге болады.

Әлемдік қаржы дағдарысы жағдайында одан сақтанудың әр түрлі жолдары әр түрлі топта өзінше қарастырылуда. Таяуда ғана әлемдік газ экспортының 60% астамына билік жүргізіп отырған елдер басшылары (Иран, Катар, Ресей Федерациясы) «газ ОПЕГін құрамыз» деп шешті. Ал АҚШ бастаған Батыс әлемі бұрыннан ойда жүрген мұндай қадамға қауіппен қарайды. Не керек, 2007 жылдың тамызында АҚШ ипотека жүйесінен бастау алған қаржы дағдарысы 2009 жылды өршіген қалпында қарсы алатын түрі бар. Осы орайда еске Гонконгте өткен ғасырдың 90 жылдарында басталып бүкіл әлемге біраз «дерт» болған «Оңтүстік-Шығыс Азия қаржы дағдарысы» деген атпен экономикалық тарихқа енген дүрбелеңге баға берген Индонезия Премьер-министрінің сөзі еске түседі. Ол Біріккен ұлттар ұйымы мәртебелі мінберінде де, Кулуа Лумпур қаласында өткен дүниежүзі жетекші елдері басшыларының ресми басқосуында да бір ойын ерекше қайталап, қадап айтқан еді. «Оңтүстік-Шығыс Азияда басталған қаржы дағдарысы, – деген ол – экономикадағы әлсіздік немесе қаржы жүйесін басқарудағы қателік жемісі емес. Бұл қор биржаларындағы ақшалы алыпсатарлар ойынының ауыр зардабы және бұл іс – әдейі мақсатты түрде жасалған бір адам емес, үлкен топтың қаскөйлік әрекеті».

Дүниежүзілік валюта қоры осындай мәлімдемеден соң сараптамалық зерттеу жүргізгенде мынадай ақиқаттың беті ашылды: әлемде ықпалды 5-6 топ бар. Олардың қолындағы қаржының молдығы сондай, дүниежүзінің кез келген нүктесіне қалаған уақыттарында шамамен 900 млрд. доллар сыртындағы қаржыны жеткізе алады. Бұл сараптаманың нәтижесі белгілі болғанына да 5-6 жылдың жүзі болды. Одан бергі уақыт ішінде көрсетілген соманың әлдеқайда өскені баршаға аян. Бір ғана Уорен Баффет бір жылдың ішінде әлемдік қаржы ойынынан 20 млрд. доллар жуық пайда тауып шыққаны белгілі. Демек бүгінгі қаржы дағдарысы да әлемдік экономиканың замана талабына сай жұмыс істей алмай тұрғандығынан емес, бәлкім осы қаржы ойыны алаңында ақшалылардың тым көбейіп кетуінің кермек жемісі шығар. Олай болса оны тежеуге бүгінгі таңда әлем мемлекеттері айналымға шығарып үлгерген 3 трлн. доллар көлеміндегі қаржы жеткіліксіз. Сол себепті де қаржы әлеміндегі осыдан жағдайлар әлі жалғаса бермек.

Тауар бағаларының қарқынды өсуі 2007 жылы және 2008 жылғы бірінші жартыжылдықта жалғасты. Мәселен, 2008 жылғы ақпанда соңғы он жылдық үшін ши-

кізат тауарларына ең жоғары өсу белгіленді - Reuters/Jefferies CRB индексінің динамикасы бір айда 12%-ға дейін ең көп тарихи өсімді көрсетті. Сонымен бірге, алыпсатарлық капиталмен қоректенетін бағаның құбылмалылығының өсуі, ең соңында, пайданы белгілеу қажеттілігіне, өтімділіктің қысқаруына және әлемдік экономиканың өсуінің баяулау қауіптеріне байланысты ағымдағы жылғы 3-тоқсанда күрт түзетуге өзгерді. Атап айтқанда, егер 2008 жылғы бірінші жартыжылдықта индекс 30% өсті, онда үшінші тоқсан үшін төмендеу -25% болды.

2007 жылы дамушы елдердегі инфляцияның негізгі триггері – бидайдың бағасы ұқсас динамиканы көрсетті. Тұтастай алғанда, ағымдағы жылғы тоғыз айда бидай бағасының төмендеуі 40% болды. Тәуелсіз талдаушылардың орташа болжамы бидайдың бағасы төмендеу жағына қалыптасады. Мәселен, 2008 және 2009 жылдары бидай бағасының тиісінше бір тонна үшін 346,6 АҚШ долларына дейін және бір тонна үшін 293,7 АҚШ долларына дейін төмендеуі күтіледі.

Brent сорты мұнай бағасының динамикасы көтеріңкі құбылмалылықты көрсетті. Тұтастай алғанда, бағаның 2008 жылғы 9 айда 2% өзгеруіне қарамастан, баға белгілеу шілдедегі 145,61 АҚШ доллары мәннен қыркүйекте 93,84 АҚШ долларына дейін және бұдан әрі 2008 жылғы қазанның аяғында 59,9 АҚШ долларына дейін түсті. Екінші жартыжылдықта бағаны түзету өнімдердің кең спектрі бойынша болды, алайда барлық биржалық тауарлардың ішінде мұнай нарығы алыпсатарлық капиталдың қысымына көбірек ұшырады. Мәселен, егер бірінші жартыжылдық үшін алтын, мыс және мырыш тиісінше 12,8%, 19% және 29,7% өссе, онда Brent сорты мұнайдың бағасы 47,6% өсті.

Ағымдағы бағалар дағдарыс салдарларының едәуір ауқымын ескере отырып, қысқа мерзімді перспективадағы мұнай бағасының қайта жоғары өсуін екі талай екендігін көрсетеді. Алайда орташа мерзімді перспективада отынға сұраныстың өсуі, өндеуші қуаттың тапшылығы, өндіру көлемінің төмендеуі сияқты негізгі түбегейлі факторлар оларды бірте-бірте қалпына келтіруі мүмкін. Мұнай бағасы қарқынының болашақтағы негізгі бағыттары бойынша болжамдар әркелкі және мұнай ұсыныстарын реттеу, әлемдік қорлар деңгейін және болашақта мұнай өндіруді қысқарту бойынша болжамдар, АҚШ-тағы мұнай қорларының жеткіліктілігі, дамушы елдер және АҚШ тарапынан мұнайға сұраныс және тұтыну сияқты факторлардың ықпалында болады. Өңделмеген мұнайдың орташа бағасы бойынша 2009 жылға арналған Халықаралық валюталық қорының болжамы 68 АҚШ доллар деңгейінде қалыптасады. Бұл ретте Merrill Lynch инвестициялық банкі 2008 жылғы өзінің болжамдарына сәйкес 2009 жылғы бірінші-екінші тоқсанда әдеттегі төменгі маусымдық сұранысты ескере отырып, бағаның бір баррель үшін 25 АҚШ долларына дейін үлкен түзетілуін күтеді. 2008 жылғы қыркүйек-қараша аралығындағы кезеңде жасалған тәуелсіз талдаушылардың болжамдарының диапазоны мұнай бағасын күтулердің айтарлықтай шашылуын, 3-тоқсанда оның түзету амплитудасын күтпегендікті және сонымен бірге, оның одан әрі төмендеуіне сенімділікті көрсетеді. Мәселен, S&P 500 Case/Shiller house price index АҚШ-тың тұрғын үй нарығының индикативтік индексі 2008 жылғы бірінші жартыжылдықта 8%, ал 2006 жылғы екінші тоқсандағы ең көп мәнмен салыстырғанда – 17% төмендеді.

Жылжымайтын мүлік бағасын барынша терең түзету дамыған елдерде байқалады. Дамушы елдермен салыстырғанда, ірі экономикалар мыналардың салдарынан ипотекалық дағдарыстың бірінші толқынын басынан кешірді:

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И КАЗАХСТАН

- ипотекалық несиелерді беру бойынша шарттардың қатаюы;
- тұтынушылардың шығыстарының төмендеуі;
- экономикалық өсудің баяулауы;
- тұтынушылардың тұрғын үй нарығы перспективаларындағы сенімсіздігі және осы нарықта алыпсатарлық операциялардың төмендеуі.

Дамушы елдерде жылжымайтын мүлік нарығының үрдісі түрлі бағытта қалыптасты. Кейбір елдер сыртқы ресурстардың шектелуі салдары ретінде жылжымайтын мүлік нарығында кейбір басылуларды басынан өткізді, олар өткен жылдары жылжымайтын мүлік нарығына үлкен көлемде бағыт алған болатын. Басқа елдер бірінші кезекте тұрғын үйге сұраныстың сақталуымен, әлемдік қаржы дағдарысы салдарынан қор ресурстарынан жылжымайтын мүлік нарығына ресурстардың қайта келуіне, сондай-ақ салушылардың заемдық қаржыландыруды тартуды қиындату салдарынан жаңа ұсыныстар көлемінің төмендеуіне байланысты жылжымайтын мүлік бағасының жоғары өсуін көрсетті. 2008 жылдың басынан бастап әлемдік қаржы нарығында өскен шиеленісушілік салдарынан қаржы және экономикалық жағдайлардың біртіндеп нашарлауы басты өсу қарқынын төмендетудің негізгі факторлары болды. Орталық органдардың тарапынан қабылданған дағдарысқа қарсы шаралардың кең ауқымы орташа мерзімді перспективада үрдістердің жақсаруға өзгеруіне ықпал етуі тиіс. Алайда қаржы дағдарысының нақты экономикаға теріс әсерін жеңу және төмендету үшін мемлекет тарапынан қаржы инъекцияларының үлкен көлемі қажет болуы мүмкін, қазіргі уақытта оның ауқымын бағалау өте қиын.

2008 жылдың басынан бастап басты қаржы дағдарысының даму салдарынан көптеген теріс күйзелістердің қиысуы біртіндеп баяулаумен өспелі үрдістерге әкелді, ал одан кейін дүние жүзіндегі көптеген елдерде іскерлік белсенділік төмендеді. Дағдарыстың дамуының мынадай салдарларының біртіндеп байқала басталуы:

- жылжымайтын мүлік бағасының төмендеуі;
- әлемдік нарықтағы биржалық тауарлар бағасының едәуір өсуі;
- несиелік талаптардың қатаюы;
- тұтыну шығыстары деңгейінің және инвестициялардың төмендеуі;
- қаржы институттарының шамалы залалдары және банкрот болуы;
- ішкі сұрату мен іскерлік белсенділіктің біртіндеп төмендеуі әлемдік экономиканың едәуір төмендеу жағына қарай даму перспективаларын түзетті, сондай-ақ 2010 жылы дамыған елдердің экономикаларында терең рецессиясының ықтималдылығын арттырады.

ӘДЕБИЕТТЕР

- 1 *Қазақстанның қаржы тұрақтылығы туралы есеп, ҚРҰБ, желтоқсан, 2009 ж.*;
- 2 *Мировой финансовый кризис, анатомия его предотвращения // Финансовый менеджмент – 2009, №2 – 5 с.*

С.Е. УТЕБАЕВ,

зав. кафедрой «Финансы» Каспийского Государственного университета
технологии и инжиниринга им. Ш. Есенова

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ НА МАКРОУРОВНЕ

Основная сложность создания транспортно-логистического кластера страны обусловлена большими размерами государства, слаборазвитой инфраструктурой, неравномерностью распределения промышленных центров и слабыми межотраслевыми связями, низкой обеспеченностью водными ресурсами. Для ускорения экономического развития регионов Казахстана потребуются значительные транспортные расходы, капитальные вложения на технологическую перестройку и развитие отдельных отраслей, в первую очередь, на добычу полезных ископаемых, их переработку в конечную продукцию, на развитие машиностроения, легкой, пищевой, медицинской промышленности, транспорта и коммуникаций и ряда других важных производств.

Кроме перечисленных проблем развития Казахстана, необходимо отметить, что наша страна входит в число государств, не имеющих выхода к морю. В контексте глобализации мировой экономики перед развивающимися странами, не имеющими выхода к морю, стоят особые нелегкие проблемы. Находясь вдали от основных рынков сбыта, они испытывают значительные трудности, чем другие страны в интеграции в мировую экономику. Эти страны зависят от сотрудничества со странами транзита в обеспечении наиболее прямых и эффективных с экономической точки зрения маршрутов к потенциальным рынкам.

Результаты исследований, проведенных по инициативе ООН, свидетельствуют, что отсутствие доступа к морю снижает ежегодные темпы экономического роста страны на 0,7%. В течение последнего десятилетия рост валового внутреннего продукта (ВВП) в реальном выражении на душу населения в не имеющих выхода к морю развивающихся странах происходил даже более медленными темпами, чем в среднем в странах, относящихся к категории менее развитых стран.

В целях совершенствования систем транспортировки грузов в 2003 г. в Казахстане (г. Алматы) по инициативе ООН прошло Международное совещание министров развивающихся стран, не имеющих выхода к морю, и развивающихся стран транзита и сообщества доноров по транзитным перевозкам. Международное совещание министров было уполномочено Генеральной Ассамблеей ООН провести обзор Глобальных рамок для сотрудничества между перечисленными участниками мирохозяйственных связей, утвержденных Генеральной Ассамблеей на ее пятидесятой сессии, и выработать соответствующие меры в области политики и практических программ, направленные на создание эффективных систем транзитных перевозок.

Исходя из стремления ООН обеспечить равномерное развитие всех стран мира, а также учитывая роль транспорта в экономике страны, закономерно желание Казахстана развивать транспортно-коммуникационный комплекс страны и тем самым органично войти в мировую транспортную систему. Развитие транспортного комплекса государства много-

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И КАЗАХСТАН

аспектно и включает ряд направлений действия от повышения уровня внутривнутриреспубликанских перевозок до использования геополитического положения страны для привлечения дополнительных транзитных грузопотоков, обеспечения конкурентоспособности торговли и достижения экономического успеха.

В таблице 1 представлена сложившаяся ситуация состояния экономики страны исходя из географического положения нашей страны и ее устойчивого прироста ВВП за счет сырьевого сектора экономики и возможные пути ее развития.

1. Приоритетные проблемы развития экономики Казахстана

Критерий	Существующая ситуация	Пути решения
Географический аспект	Отсутствие выхода к морю	Поиск альтернативных путей развития транспортных маршрутов в рамках глобализации в мировую хозяйственную систему
Экономический аспект	Сырьевая направленность экономики	Диверсификация экономики и развитие ее несырьевых отраслей
Организационно-правовой аспект	Низкая степень экономической свободы для развития предпринимательства	Совершенствование существующего законодательства, в особенности – налогового и трудового

На современном этапе развития Казахстану предстоит задействовать новые рычаги экономического реформирования, определить приоритеты развития отечественной экономики в условиях глобализации, создать промышленную инфраструктуру и условия для развития конкуренции и частной инициативы.

На наш взгляд, существенный вклад и положительный эффект модернизации казахстанской экономики могут дать структурные преобразования экономики путем создания производственных объединений и внедрения кластерных технологий в реальный сектор экономики на региональном уровне.

Кластерная инициатива страны должна стать реальным рычагом экономических преобразований, который позволит в полной мере консолидировать усилия государственных органов, финансовых институтов, бизнеса и общества в достижении реальных результатов в приоритетных секторах экономики с учетом мирового опыта.

Общей целью казахстанской кластерной инициативы и реализуемых в ее рамках отдельных проектов определено повышение конкурентоспособности недробывающих отраслей, увеличение их доли в экономическом росте. Исходя из этого, целью транспортно-логистического кластера должно стать повышение конкурентоспособности транспортного комплекса Казахстана на рынке транспортных услуг, оптимизация и повышение эффективности его вклада в конкурентоспособность Казахстана.

Такая постановка задачи исходит, прежде всего, из геополитического положения нашей страны, расположенной в центре Евразийского материка, и пересечения его территории трансконтинентальными сухопутными транспортными путями.

Поэтому целью создания и развития кластера транспортно-логистических услуг предлагается определить следующим образом:

- совершенствование транспортных услуг в соответствии с международными стандартами транспортного обслуживания в целях интеграции транспортного комплекса страны в мировую транспортную систему;
- развитие транзитного потенциала республики благодаря географическому положению.

В наступившем XXI в. развитие транспортной системы рассматривается в качестве важного фактора социально-экономического роста государства, обеспечивающего единство экономического пространства страны, совершенствование межрегиональных и международных транспортно-экономических связей, рационализацию размещения производительных сил, повышение эффективности использования природных ресурсов и социально-экономического потенциала регионов страны, развитие производства и расширение международного сотрудничества, вхождение стран бывшего Советского Союза в мировое сообщество в качестве равноправных партнеров.

Эффективность производства и реализации полуфабрикатов, товаров на всей логистической цепи определяется издержками производства и затратами на транспортную логистику. Причем эти затраты на территории стран СНГ приобрели особую значимость, где на первое место выдвинулись косвенные расходы, связанные с качеством транспортных услуг, замораживанием капитала в процессе транспортировки и хранения, нарушением договорных обязательств. В связи с этим спрос на высококачественные транспортные услуги, имеющие значительную экономическую эффективность, возрастает. В такой ситуации концепция качественного транспортного обслуживания требует дальнейшего совершенствования и развития в части комплексного подхода на всей логистической цепи – от добычи исходного сырья до изготовления готовой продукции, учитывающего влияние внешних факторов на транспорт, состояние рынка транспортных услуг, наличие конкурентов определенного вида транспорта, потребительские характеристики логистических транспортно-технологических систем.

Современную концепцию логистического управления материальным потоком с точки зрения потребительского сервиса можно коротко сформулировать следующим образом: нужный товар заданного качества и количества в заданное время и с минимальными затратами.

Транспортная составляющая в стоимости товаров и услуг, производимых в Казахстане, находится на уровне 8 % для внутренних железнодорожных и 11 % для автомобильных перевозок. В развитых странах данный показатель составляет 4–4,5 %. Снижение размера транспортной составляющей в стоимости продукции, на наш взгляд, является основной причиной создания кластера транспортной логистики, поскольку неэффективная транспортировка грузов ведет к снижению конкурентоспособности последних.

Основными перевозчиками грузов в нашей стране являются железнодорожный и автомобильный виды транспорта. Поэтому в настоящем исследовании рассмотрение транспортного комплекса как основы создания кластера транспортной логистики будет базироваться именно на данных отраслях.

На железнодорожном транспорте в рамках реформирования отрасли рынок грузовых железнодорожных перевозок разделен на сектор естественной монополии, конкурентный и потенциально конкурентный секторы. В соответствии с Программой реструктуризации

сектор естественной монополии сосредоточен на услугах магистральной сети, конкурентный сектор на обеспечивающей деятельности, потенциально конкурентный сектор – в основной или перевозочной деятельности железнодорожного транспорта.

В настоящее время деятельность по управлению магистральной сетью организационно соединена с перевозочной деятельностью, что не дает возможности развития конкуренции в сфере перевозок. Разделение этих двух видов деятельности и использование преимуществ конкуренции позволит повысить эффективность процесса доставки грузов.

В конкурентном секторе по перевозкам основными участниками являются компании-перевозчики, имеющие собственный (арендованный) подвижной состав. Формирование и развитие конкурентной среды предполагает обеспечение равных прав и свободного доступа перевозчиков к магистральной сети.

Таким образом, все участники перевозочного процесса республики разделены по функциям, а именно: оператор магистральной железнодорожной сети, оператор локомотивной тяги и национальный перевозчик.

Функции оператора магистральной сети и перевозчика выполняет АО «Национальная компания «Казакстан темир жолы» (АО «НК «КТЖ»), которые заключаются в ежегодном составлении совместно с перевозчиками плана формирования и графика движения поездов.

Оператор локомотивной тяги (АО «Локомотив») будет предоставлять перевозчикам исправные локомотивы вместе с локомотивными бригадами, управлять эксплуатируемым и не эксплуатируемым локомотивным парком, вести учет использования локомотивов при оказании услуг, следить за расходом топлива и электроэнергии в пределах установленных нормативов.

Национальный перевозчик, в лице АО «Казжелдортранс», заключает договор перевозки с клиентом и несет ответственность за своевременную доставку груза по назначению. Национальный перевозчик сдает поездопотоки, сформированные из груженых вагонов, оператору магистральной железнодорожной сети (МЖС) на станции отправления груза и получает обратно на станции назначения. Таким образом, перевозчик расплачивается с оператором МЖС за каждое перемещение груженых или порожних вагонов, и, как следствие, эффективность использования рабочего вагонного парка, оборот вагона, коэффициент порожнего пробега зависят от оптимальной организации движения вагонопотоков самим перевозчиком.

Наряду с мероприятиями по реформированию железной дороги в отрасли существует целый ряд проблем, среди которых недостаточное развитие железнодорожных магистралей, износ основного капитала и подвижного состава, превышающий 60% в целом по отрасли. Отсутствует должная информационно-логистическая инфраструктура, не развит бизнес складских услуг.

Все это позволяет говорить о неиспользованных резервах и возможностях активного привлечения инвестиций для создания транспортно-логистических центров как коллективного пользования, так и у крупных экспедиторских компаний.

Для обеспечения растущих потребностей экономики перед железнодорожным транспортом стоят следующие задачи:

- усиление пропускной способности основных железнодорожных магистралей;
- обновление подвижного состава;
- внедрение передовых логистических технологий.

Основные приоритеты развития автомобильных дорог были определены Государственной программой развития автодорожной отрасли на 2001–2005 годы. За время реализации программы было реконструировано и отремонтировано более 11 тыс. километров автомобильных дорог республиканского значения.

Проведение структурных преобразований в экономике, вызванные решением задач по удвоению ВВП неизбежно приведут к необходимости повышения качества и пропускной способности автомобильных дорог, вызванной ростом автомобильных перевозок к 2013 году с 33 млрд т-км до 55 млрд т-км.

Низкая плотность автомобильных дорог в республике, конфигурация сети, отсутствие прямого автомобильного сообщения западного региона с центром и восточным регионом, высокая степень износа и неудовлетворительное техническое состояние вызывают масштабную проблему экономики – высокий уровень издержек и стоимости автомобильных перевозок. Размер транспортной составляющей в конечной себестоимости продукции достигает 20% и значительно снижает конкурентоспособность экономики страны.

Сфера применения автомобильного транспорта в условиях социально-экономического развития страны постоянно расширяется, чему способствует передача в конкурентную среду услуг данной отрасли. Активизация перевозок автомобильным транспортом стала стимулом для реализации в рамках транспортно-логистического кластера проекта NELTI по перевозке грузов на маршруте Пекин – Берлин – Брюссель.

Сдерживающим фактором развития автотранспортной отрасли является значительное старение ее парка, влияющее на качество оказываемых услуг, безопасность перевозок. Подавляющая часть автотранспортных средств достигла пределов сроков их эксплуатации (77% грузовых автомобилей) .

Таким образом, представленный анализ транспортной отрасли свидетельствует о наличии ряда проблем таких, как износ парка подвижного состава, отсутствие передовых технологий для повышения качества транспортных услуг, а также необходимости развития интегрированных схем поставок грузов путем взаимодействия различных видов транспорта. Последняя проблема особенно актуальная в условиях растущих требований к качеству услуг со стороны ее потребителей. Сложившаяся ситуация создает угрозу экономическому росту страны. Скорейшее разрешение накопившихся проблем в сфере транспорта становится особенно важным в условиях перехода национальной экономики в фазу устойчивого экономического роста.

Приоритетной задачей развития транспортного комплекса в регионе является создание современной системы транспортно-экспедиционного обслуживания, как самостоятельного вида деятельности при осуществлении перевозочного процесса. Для этого необходимо обеспечить развитие транспортной инфраструктуры в пунктах взаимодействия различных видов транспорта и создания в них многофункциональных терминальных комплексов, информационных и логистических центров.

Поскольку эффективная работа различных видов транспорта в транспортном узле предполагает их тесное взаимодействие, под которым понимается наличие устойчивых

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И КАЗАХСТАН

организационно-экономических и производственно-технологических связей, возникающих в процессе совместного выполнения двумя или несколькими видами транспорта смешанных перевозок грузов, необходимо установить на базе какого вида транспорта наиболее эффективно создание ТЛЦ.

Эксплуатационная длина железнодорожных путей общего пользования, проходящих по территории Казахстана – 15,0 тыс. км. Плотность железных дорог в стране составляет 5,5 км путей на 1000 кв. км территории. Протяженность автомобильных дорог с твердым покрытием – 90,8 тыс. км. Плотность автомобильных дорог с твердым покрытием общего пользования – 33,3 км на 1000 кв. км территории. Данные, характеризующие железнодорожную и автодорожную сеть, приведены в таблице 2.

2. Сравнительная характеристика инфраструктуры автомобильного и железнодорожного транспорта в РК

Показатель	Значение
Территория, тыс. кв. км	2724,9
Эксплуатационная длина железнодорожных путей общего пользования, тыс. км	15,0
Плотность железных дорог, км путей на 1000 кв. км территории	5,5
Протяженность автомобильных дорог с твердым покрытием, тыс. км	90,8
Плотность автомобильных дорог с твердым покрытием общего пользования, км на 1000 кв. км территории	33,3

Несмотря на то, что плотность автомобильных дорог с твердым покрытием превышает плотность железных дорог в 6 раз, конфигурация сети железной дороги страны сформулирована таким образом, что основные транспортно-экономические связи не могут быть обеспечены без активного участия этого вида транспорта. Практически во всех отраслях экономики преобладающий объем грузов перевозится железнодорожным транспортом. Доминирование этого вида транспорта на рынке транспортных услуг объясняется тем, что по железным дорогам в основном перевозятся массовые грузы на значительные расстояния, что позволяет уменьшить стоимость перевозки грузов.

Динамика грузооборота и погрузки, а также доли каждого из рассматриваемых видов транспорта в совокупном грузообороте и погрузке страны в 2005–2007 гг. приведены в таблицах 3–4 и проиллюстрированы на рисунках 1–2.

3. Доли видов транспорта в грузообороте Республики Казахстан в 2005–2007 гг., %*

Вид транспорта	Годы		
	2005	2006	2007
Железнодорожный	78,6	78,8	78,5
Автомобильный	21,4	21,2	21,5
Всего	100	100	100

*Разработана автором

Из проведенного анализа грузооборота и объемов перевозок достаточно четко прослеживается сегментация рынка, на котором нишу перевозок на короткие расстояния занимает автомобильный транспорт, тогда как перевозки на более дальние расстояния осуществляются по железной дороге.

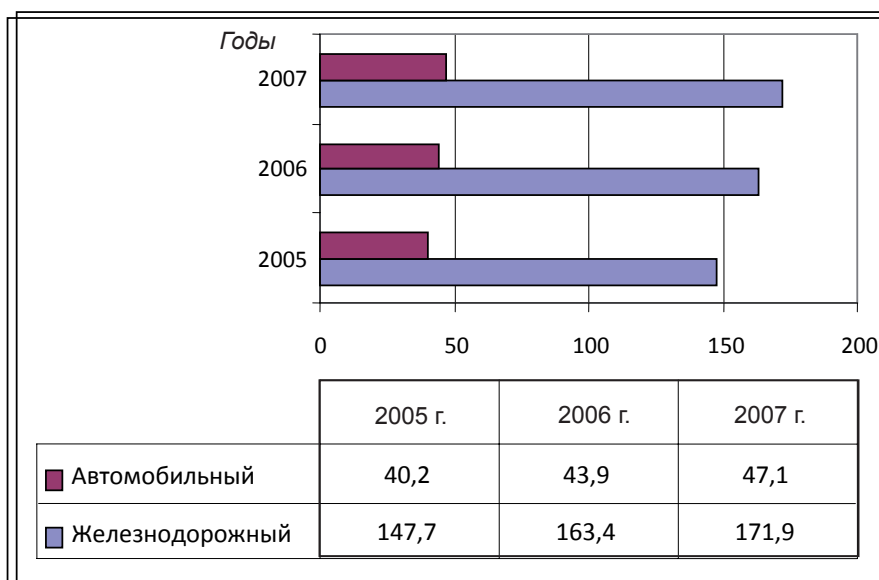


Рис. 1. Грузооборот видов транспорта Республики Казахстан в 2005–2007 гг., млрд т-км

4. Доли видов транспорта в объеме перевозок Республики Казахстан в 2005–2007 гг., %

Вид транспорта	Годы		
	2005	2006	2007
Железнодорожный	13,3	13,0	12,8
Автомобильный	86,7	87,0	87,2
Всего	100	100	100

Вместе с тем, конкуренция между железнодорожным и автомобильным видами транспорта в Казахстане приобретает все более острый характер. Размер «сопоставляемости», определяющий уровень конкуренции на рынке транспортных услуг, характеризуется уровнем концентрации – степенью присутствия тех или иных производителей услуг на данном рынке либо размером доминирования определенной услуги на рынке. Одним из показателей, измеряющих концентрацию рынка, является индекс рыночной концентрации Герфиндаля (I_g) (табл 5), который рассчитывается путем возведения в квадрат процентной

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И КАЗАХСТАН

доли m рынка каждого i -го хозяйствующего субъекта (число субъектов n), имеющего отношение к данному рынку, и суммирования полученных результатов:

$$I_g = \sum_{i=1}^n m_i^2 \quad (1)$$

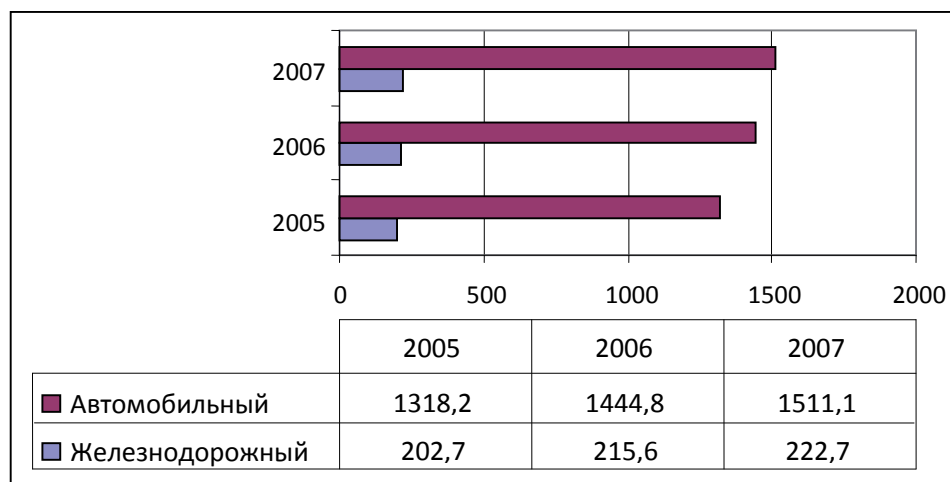


Рис. 2. Объемы перевозок железнодорожного и автомобильного транспорта РК в 2005-2007 гг., млн т

5. Оценка уровня концентрации транспортного рынка по грузовым перевозкам за 2007 г.

Вид транспорта	Объем перевозок			Грузооборот		
	млн т	%	уровень концентрации, ед.	млрд т-км	%	уровень концентрации, ед.
Железнодорожный	225,9	13,3	138,7	46,8	78,8	3413,4
Автомобильный	1500,6	86,7	6118,9	173,8	21,2	247,9
Всего	1726,5	100	6257,6	220,6	100	3661,3

Из таблицы 5 видно, что по показателю «грузооборот» железнодорожный вид транспорта является доминирующим. В расчетах использованы зоны характеристики отношений индекса Герфиндаля: при чистой конкуренции 0-1600, монополистической 1600-3600, олигополии 3600-6400 и при чистой монополии 6400-10000.

Таким образом, учитывая огромную территорию страны, железнодорожный транспорт по-прежнему является доминирующим, исходя из показателей уровня концентрации

по грузообороту. И напротив, учитывая большие объемы отправки грузов для лучшего удовлетворения транспортной потребности необходимо наличие как железнодорожного, так и автомобильного транспорта.

Железнодорожный транспорт, являясь ведущим перевозчиком грузов практически всех отраслей экономики, и в перспективе сохранит завоеванные в конкурентной борьбе позиции. Удовлетворение платежеспособного спроса населения на услуги транспорта в соответствии с требуемыми показателями качества является одним из важных параметров, определяющих жизненный уровень населения, что определенно влияет также на успешное развитие экономики. В условиях проведения модернизации экономики Казахстана возрастающие объемы промышленного производства являются предпосылкой для развития транспортно-логистического кластера, что позволит совершенствовать качество оказываемых транспортных услуг при транспортировке грузов. Представленная на рисунке 3 динамика промышленного производства и грузовых железнодорожных перевозок свидетельствует о том, что в 2007 г. темп роста промышленного производства опережает темп роста грузовых железнодорожных перевозок (4,8% и 3,3%, соответственно). Таким образом, грузовой железнодорожный транспорт в настоящее время и перспективе должен быть ориентирован на обеспечение нужд промышленного производства.

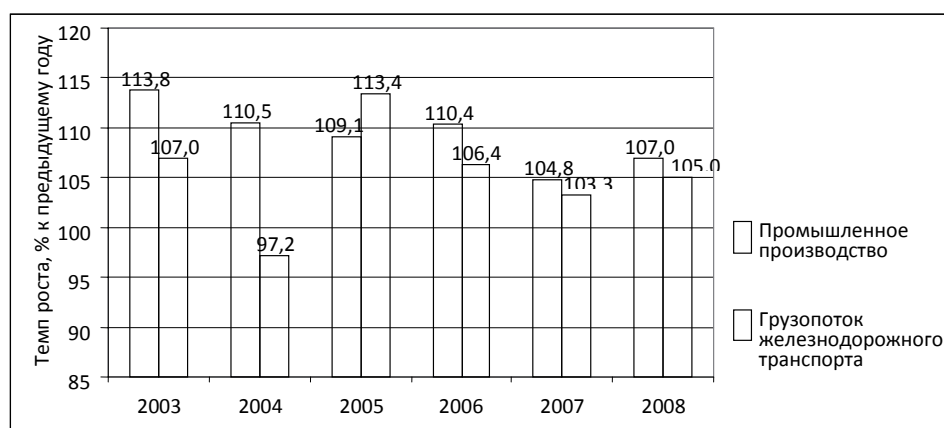


Рис. 3. Динамика промышленного производства и грузовых железнодорожных перевозок

Совершенствование транспортного процесса грузоперевозок наряду с формированием и вводом в действие необходимой инфраструктуры транспортного комплекса предоставит регионам Казахстана новые возможности для расширения объемов промышленного и сельскохозяйственного производства для внутреннего и внешнего рынков сбыта.

Транспорт также является одним из важнейших инструментов гармонизации международных и межгосударственных отношений, устранения тенденции дифференциации между богатыми и бедными регионами, что в совокупности обеспечивает политическую целостность и безопасность нашего государства.

Формирование в стране многоукладной рыночной экономики, интенсивное развитие рынка транспортных услуг, создание конкурентной среды в сфере товародвижения и международных перевозок грузов, существенные изменения в системе организационно-экономических взаимоотношений между участниками транспортного процесса при одновременном усилении интеграционных тенденций в мировой экономике требуют поиска адекватных рыночных механизмов государственного регулирования функционирования транспортного комплекса, управления работой крупных общетранспортных узлов, обеспечения координации и взаимодействия различных видов транспорта, развития интермодальных перевозок грузов по международным транспортным коридорам.

На современном этапе социально-экономического развития нашей страны в условиях наметившихся тенденций в преодолении кризисных явлений, связанных с осуществлением политических и экономических реформ, и повышении эффективности национального производства важное значение приобретают вопросы рационализации размещения производительных сил, совершенствования территориальной организации народного хозяйства.

В дорыночный период на территории Советского Союза в силу определенного ряда факторов развитие транспорта было недостаточно ориентировано на внешние связи, а затем – и на интеграцию в мировое хозяйство. В результате, страна в течение долгого времени была лишена возможности получения крупных валютных поступлений. Концептуально транзитный потенциал недооценивался из-за общего недопонимания свойств и ценности пространства, его сущности (как форма общественного развития), а, следовательно, и возможности извлечения прибыли благодаря эффективной эксплуатации пространства. Объективно страны зарубежной Европы заинтересованы в поисках дополнительных транзитных путей (альтернативных морскому южному), связавших их с государствами АТР и Индийского океана.

И здесь на первый план выступает географическое положение нашей страны, которое также может стать источником пополнения доходной части бюджета нашей страны, оказывая транзитные услуги. В данном контексте под транзитом понимается перемещение через территорию страны грузов третьих стран под контролем таможенных органов без взимания таможенных пошлин, налогов и применения к товарам мер государственной экономической политики.

По сути транзит является экспортом транспортных услуг при следовании груза и транспортного средства по территории страны и позволяет эффективно использовать отечественные транспортные системы, стимулируя их совершенствование. В ряде европейских стран – Польше, Германии, Венгрии, Австрии, Нидерландах и др. – транзит превращен в доходные статьи бюджета.

Основной целью транзитной политики как составной части транспортной политики государства является возрастание в перспективе транзитной массы и облегчение транзитных перевозок путем создания благоприятных экономических, технико-технологических, организационно-правовых и политических условий. Для этого в условиях формирования новой модели развития мировой экономики транспорт должен стать мощным эффективным инструментом реализации национальных интересов страны, обеспечивая достойное место стране в системе мирохозяйственных связей, а экспорт транспортных услуг должен стать весомой составляющей национального продукта.

По мнению ряда экспертов, экспорт транспортных услуг предлагается развивать в следующих направлениях:

- развитие использования транзитного потенциала страны;
- реализация геостратегической миссии стран бывшего СССР как естественного моста между Европой и Азией;
- увеличение доли отечественных транспортных компаний в обслуживании экспортных и импортных грузопотоков, а также перевозках грузов из третьих стран в третьи страны.

Наряду с имеющимся потенциалом, для развития транзитных сообщений нашей стране следует ускорить формирование транспортно-логистических систем, поскольку сопредельные страны, в частности Россия, преследует такие же цели, делая упор на то, что транзит по российской территории – это транзит по единой территории, на которой действуют единые законы, в том числе таможенное законодательство; РФ не приходится искать, подобно ее конкурентам, консенсус между интересами различных суверенных государств. Поэтому необходимо создать такие условия для экспортно-импортных и транзитных перевозок, чтобы было выгодно перевозить грузы по казахстанской территории, это возможно лишь путем повышения качества предоставляемых транспортных услуг.

В таблице 6 представлены результаты проведенного нами SWOT-анализа среды для реализации кластерной инициативы в транспортном комплексе. Проанализированы возможности и угрозы, слабые и сильные стороны создания кластера транспортной логистики, а также возможные последствия установления связей между перечисленными критериями.

6 . SWOT-анализ среды для реализации кластерной инициативы в транспортном комплексе Казахстана*

		Возможности	Угрозы
		Рост транзитных перевозок	Активизация деятельности на транспортном рынке сопредельных государств
		Интеграция в мировой транспортный комплекс	
		Выделение опорных станций и формирование вертикальной интеграции участников транспортного процесса	
Сильные стороны	Возможность получения дополнительной прибыли от роста объема перевозок	Правильно сформулированная стратегия интеграции участников транспортного процесса приведет не только к росту объемов перевозок, но и стимулированию деятельности в смежных и поддерживающих отраслях	В целях усиления транзитного потенциала Казахстана необходимо расширять возможности транспортной сети, диверсифицировать направления железнодорожных маршрутов
	Поддержка правительства республики при создании КТЛ		

Продолжение таблицы 6

Слабые стороны	Низкая степень понимания значения кластера транспортной логистики для его потенциальных участников	Организация более широкого обсуждения кластерной инициативы с его непосредственными участниками с привлечением ведущих специалистов позволит ускорить внедрение ее в жизнь	Развитие альтернативных транспортных маршрутов транзитных грузопотоков между динамично развивающимися рынками Европы и Азии в обход нашей страны может грозить транспортной изоляцией государства
	Отставание в области прикладных исследований и технико-технологических разработок в целях совершенствования транспортного процесса		

*Разработана автором

Таким образом, анализ современного состояния транспортного комплекса Республики Казахстан свидетельствует о том, что основными перевозчиками грузов в нашей стране являются железнодорожный и автомобильный виды транспорта, причем резко выраженной сегментацией рынка транспортных услуг, на котором нишу перевозок на короткие расстояния занимает автомобильный транспорт, тогда как перевозки на более дальние расстояния осуществляются по железной дороге. Вместе с тем, оперативное управление транспортным процессом разъединено по видам транспорта и нуждается в формировании координирующего центра, способного организовать транспортировку грузов оптимальным образом. Формирование кластера транспортной логистики путем создания транспортно-логистических центров позволит гармонизировать проблему стыковки отдельных видов транспорта с учетом интересов всех участников процесса.

Кроме того, на современном этапе важно адекватно оценивать возможности и перспективы создания кластера транспортной логистики путем использования благоприятной среды, созданной правительством, и привлечения научных изысканий в области транспортировки грузов, а также необходимо помнить о последствиях, которые в дальнейшем могут быть непреодолимого характера, например, транспортная изоляция страны. Поэтому целесообразность формирования кластера транспортно-логистических услуг обоснована не только с позиций потребностей народного хозяйства, но и общегосударственных интересов в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Нугманов К.И. Концепция государственной транспортной политики Республики Казахстан на период до 2008 г. // *Ваш транскурьер* – 2002, № 10-11.
2. Бауэрсокс Д.Дж., Клосс Д.Дж. Логистика: Интегрированная цепь поставок / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2001. – 640 с: ил.
3. Нурпеисова Л.С. Кластерный анализ – база управления конкурентоспособностью на макроуровне // *Вестник КазНУ. Сер. эконом.* – 2004, № 3 (43). – С. 72-76.

4. Шалабекова А.Л. Показатели оценки экономической эффективности кластера транспортной логистики // АльПари – 2005, № 4. – С. 121-126.
5. Статистический ежегодник Казахстана. Статистический сборник. / Под ред. Б.Т. Султанова /Агентство Республики Казахстан по статистике – Алматы, 2006. – 488 с.
6. Никифорова Н.В. Системный подход в управлении национальной экономикой // Вестник КазНУ. Сер. Эконом. – 2005, № 1 (47) – С. 76-77.
7. Исингарин Н.К. Предложения по транспортно-логистическому центру на международном переходе Достык-Алашанькоу // Доклад на научно-практическом семинаре «Развитие логистики транзитных перевозок грузов в международных сообщениях, – Москва.– 6-7 декабря 2005 г.

**КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМ. Т. РЫСКУЛОВА**

**объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры
на 2010–2011 учебный год**

ПО ПРОГРАММЕ ДВОЙНОГО ДИПЛОМА:

**Магистерские программы – совместный проект КазЭУ им. Т. Рыскулова и Российского
Университета Дружбы Народов (РУДН)**

**Направления подготовки: «Юриспруденция» (специализация «Международное право») и
«Экономика» (специализация «Управление международными проектами»)**

Сроки обучения: 2 года 6 месяцев

Условия поступления: на базе высшего образования

Форма обучения: заочная (дистантная)

Условия обучения: на договорной основе

Академическая степень: магистр права и магистр экономики

Диплом: диплом РУДН государственного образца РФ

ПРИЕМ ДОКУМЕНТОВ: с 1 по 30 июля 2010 г.

Адрес и контактные телефоны:

КазЭУ им. Т. Рыскулова –
Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55

Приемная комиссия:

тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71

Научно-педагогическая магистратура: каб. 143; тел.: +7(727) 221-08-89